

《说服及影响技巧》

培训要点：

❖ 影响他人及进行磋商所应遵循的原则

- ◇ 影响他人及进行磋商所包含的具体行为类型
- ◇ 影响他人及进行磋商的正确定位
- ◇ 影响他人及进行磋商所应遵循的基本前提
- ◇ 影响他人及进行磋商所面临的基本环境

❖ 具有说服力的沟通技巧---组织好谈话的结构

- ◇ 第一步：确立沟通的目标
- ◇ 第二步：圈定沟通的具体问题，并对其划定优先顺序
- ◇ 第三步：寻找沟通双方的共同点
- ◇ 第四步：就沟通的每个问题设定界限
- ◇ 第五步：分析可能的选择方案
- ◇ 第六步：调整界限

❖ 沟通与磋商行为方面的技巧

- ◇ 沟通与磋商中的三种典型行为
- ◇ 正确提问是高效沟通的基本前提
- ◇ 有效倾听是高效沟通的根本保障
- ◇ 沟通中的正确表达：“说”的艺术

❖ 如何用感同身受来处理冲突与分歧

- ◇ 处理冲突与分歧中鼓励使用的 8 种行为
- ◇ 处理冲突与分歧中应尽量避免的 3 种行为

❖ 取得双方满意结果及达成共识

- ◇ 说服及影响过程中的四种表现形式及科学分析
- ◇ 取得满意结果并达成共识应坚持的基本原则
- ◇ 取得双方满意结果并达成共识的实用策略

❖ 付诸实践，收获成功