

房地产从业人员助力课程之跨部门沟通

【课程对象】 房地产从业人员。

【课程收益】

- 引导员工树立结果导向的工作思维和沟通意识；
- 掌握沟通技巧和沟通策略；
- 提高团队凝聚力

【标准课时】 1-2天

【内容提要】

第一单元：认识沟通

1. 沟通与聊天的区别
2. 沟通的意义
 - (1) 沟通的目的——结果导向
 - 结果的三要素
 - 情景模拟：一封邮件的风波
 - (2) 沟通的方式——双向沟通
 - (3) 沟通的结果——达成一致
3. 沟通的基本法则

第二单元：跨部门沟通

1. 为什么要做跨部门沟通
 - 体验游戏——合力造塔
2. 从各部门职责看跨部门沟通
 - 从成本产出的角度剖析各部门职责
3. 换一个视角看跨部门沟通
 - (1) 换位解读老板的正能量心态
 - (2) 五大优秀职业人自修的品质

第三单元：跨部门沟通的第一步——如何做好表达

1. 表达的内容

2. 金字塔思维在表达中的应用

- (1) 提纲挈领——从结论说起
- (2) 条理分明——分类归纳
- (3) 逻辑严谨——组织素材

3. 表达在直接应用：工作承接和委派的技术

- (1) 工作承接的一个基本点、三个度和五个步骤
- (2) 工作委派的两个目的和四个核心要素

第四单元：跨部门沟通技能的锻造

1. 跨部门沟通的三种形式

- (1) 退缩式沟通及应用技巧
- (2) 侵略式沟通及应用技巧
- (3) 积极式沟通及应用技巧

2. 跨部门沟通常见误区的应对技巧

- (1) 切忌单向沟通
- 小游戏：商店打烊
 - (2) 用企业通用的语言进行职业化沟通
 - 体验活动：数字传递
 - (3) 沟通要因人而异
 - DISC 理论在沟通中的应用
- ### 3. 侵略式沟通及应用技巧跨部门沟通的桥梁——会议管理
- (1) 典型地产公司会议体系
 - (2) 会议效率低下的原因
 - (3) 高效会议管理的秘诀

【备注说明】

- (1) 课程大纲为基本参考，讲师会根据实际课程需要进行局部变化；
- (2) 所有文字均有知识产权唯一性，请勿泄露或提供第三方使用。