

# 《完美沟通 赢在执行》

讲师：魏滨

## 【课程说明】

- ◆ 说对话才能做对事。而沟通，不仅仅是说话；无论是在战略执行中，还是在商务谈判中，甚至同事关系的处理方面，良好的沟通是前提；智慧、专业技术和经验只占成功因素的 25%，其余 75% 决定于良好的人际沟通。

◆

## 【培训收益】

- ◆ 掌握自己的沟通现状，沟通模式及沟通的障碍；
- ◆ 掌握成功沟通的必备技巧；
- ◆ 强有力的执行不仅企业需要，个人更需要；
- ◆ 理解没有执行力，企业没有竞争力；
- ◆ 执行要的是结果，学会用结果说话。

## 【课程特色】

- ◆ 百强企业的内训课程，世界五百强企业订购的必修课程。
- ◆ 结合中国特有的国情、企情、市情、人情，精心设计的课程内容。
- ◆ 针对企业存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解+精准案例分析+小组讨论+体验式情景模拟+互动游戏”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

## 【课程长度】

- ◆ 1 天，计 6 个小时

## 【课程大纲】

### 第一篇 完美沟通篇

#### 【第一讲】沟通认知

- ※何谓沟通
- ※沟通三要素
- ※沟通三个环节
- 倾听、表达、反馈
- ※完美沟通信条

#### 【第二讲】学会倾听、发问、反馈

- ※倾听也有技巧
- ※沟通时发问的语言使用技巧
- ※开放式问题与封闭是问题的使用；
- ※关于反馈、沟通过程中为什么要反馈？怎么进行反馈？
- ※沟通中感知感知
- ※职业化沟通 8 项注意
- ※不同级别人员的沟通技巧

### 【第三讲】如何与不同行为风格的人沟通

- 1、DISC 性格解析
- 2、了解不同性格的沟通需要与风格
- 3、不同性格人员的沟通技巧
  - 如何与 D (力量) 型沟通
  - 如何与 D (力量) 型上司沟通
  - 如何与 I (活泼) 型沟通
  - 如何与 I (活泼) 型上司沟通
  - 如何与 S (和平) 型沟通
  - 如何与 S (和平) 型上司沟通
  - 如何与 C (完美) 型沟通
  - 如何与 C (完美) 型上司沟通

## 第二篇 赢在执行篇

### 第一讲：执行力实质与特征

#### 一、如何去理解执行力

执行力是公司的战略和目标的重要组成部分，它是目标和结果之间‘不可缺失的一环’

#### 二、执行力为什么重要

- 1 执行力对个人的重要性
- 2 执行力对企业的重要性

### 第一讲：执行力缺失的自我剖析

#### 一、执行力低下的四种表现（讨论）

**拖拉**※拖拉的原因及改进方式

**死板**※死板执行的原因及改进方式

**反复**※反复的原因及改进方式

**推诿**※推诿的原因及改进方式

#### 二、个人执行力缺失原因

- ① 没有上进心，自我要求标准低
- ② 意志不坚定，缺乏毅力，不能吃苦
- ③ 拖延磨脚，缺乏行动
- ④ 优柔寡断、不敢决策

### 第三讲：提升执行力的方法

#### 2、提升个人执行力的方法

- ① 树立目标，并加强危机意识
- ② 磨练意志，培养毅力
- ③ 绝不拖延，立即行动
- ④ 不要迟疑，当机立断

#### 3、提升执行力的三讲四化

- 1) 复杂的事情简单化
- 2) 简单的事情数字化（量化）
- 3) 量化的事情程序化

4) 程序化的事情标准化

4、执行力的执行原则

执行开始前：决心第一，成败第二

执行过程中：速度第一，完美第二

执行结束后：结果第一，理由第二

执行不仅关乎企业的成败，更关乎你自己的得失！执行要的是结果！