

跨部门沟通与团队协作技能训练

课程介绍

培训目的（学员收获）：

- 1、掌握日常工作沟通技巧。
- 2、掌握有效地完成跨部门沟通、团队整合的思路和方法。

授课方式

理论方法讲解、案例分析、视频学习、情景演练、问题互动、小组讨论与呈现。

授课时长：

1天。

培训费用

培训对象

联系我们

课程大纲

1.华为案例：

- 1) 各个时期华为营销团队的阵型变化与团队管理
 - A. 阶段一：“狼-狈”小组
 - B. 阶段二：“铁三角”小分队
 - C. 阶段三：“重装旅”团队
 - D. 阶段四：华为与客户的联合创新团队
 - E. 华为主要竞争对手的团队阵型优劣势对比分析
- 2) 华为内部的团队沟通和跨部门资源整合特点

2.跨部门沟通的基本策略

- 1) 跨部门沟通与协作的常见误区
- 2) 跨部门沟通准备：兵马未动，粮草先行
- 3) 跨部门人际沟通成功的原理分析

3. 跨部门沟通基本技能

- 1) 个人职业品牌形象在沟通中的作用
- 2) 基于换位思考的两个沟通策略：黄金原则与白金原则
- 3) 让对方感觉舒适的沟通姿态和表达
- 4) 跨部门沟通基本技能
 - A. 离开网络和电话，和对端同事真诚地面对面
 - B. 职业化的邮件沟通：化繁为简，提高效率
演练：复杂情况下的工作求助邮件撰写
 - C. 职业化的电话沟通：我听得见你的微笑和关心
演练：远程跨部门伙伴协作关系建设
 - D. 如何睿智地向后方传递前线压力
 - E. 如何协调部门之间的冲突
 - F. 当自己卷入矛盾冲突时的沟通应对策略

4. 面对管理高层的沟通实践

- 1) 正确认识高层管理者
- 2) 高层管理者在项目成功中的作用分析
- 3) 如何与跨部门高层人士沟通
 - A. 与本部门管理层保持协同
 - B. 熟悉基本情报：外部市场、我方资源、当前项目
 - C. 独立思考、思路清晰
 - D. 构建多部门利益共赢的愿景
 - E. 包装自己，包装项目
演练：内部宣传和“推销”自己的项目
 - F. 捕获与对端高层沟通的机会
 - G. 高层沟通策略
 - ◇ 准备选择题

◇ 准备问题，同时准备N个解决方案

5. 跨部门团队协作

- 1) 正确认识跨部门沟通和协同的种种问题
- 2) 客户经理需要认识和团结的对象
- 3) 有效团结对方的基本原理和方法
- 4) 课堂演练（第一轮）：内部合作谈判
- 5) 内部谈判的步骤（工具）
- 6) 课堂演练（第二轮）：在复杂情况下的内部合作谈判
- 7) 客户经理跨部门协作的基本工作
 - A. “寻”合作机会
 - B. “定”工作界面
 - C. “建”沟通渠道
 - D. “顺”工作流程