

《舌尖上的魅力--沟通表达的逻辑思维训练》

【课程背景】

当今社会是繁忙的社会，具有商务沟通才能的人，必定是现代社会中的活跃人物。令人尊重，让人难忘。没有商务沟通才能的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在转动，却无法使人感兴趣，也容易被渐渐遗忘。在企业中，其实每一位同时都应该掌握沟通技巧，因为管理人员需要号召团队；销售、售前人员需要说服客户买单；专家、骨干需要传授经验技巧；。我们要学会说话，学会有逻辑的说话，更要学会说服我们的听众。

【课程安排】

- **课程对象**：有需要快速提升沟通表达能力的学员
- **课程时长**：1天（6课时/天） 9:00-12:00 14:00-17:00

【课程目标】

- 1- 叙述沟通在商务活动中的重要性
- 2- 克服沟通的心理障碍
- 3- 了解沟通中逻辑结构的设计
- 4- 掌握成功沟通的黄金法则和禁忌
- 5- 能够运用结构性法则在完美沟通
- 6- 掌握运用教练型工具沟通法
- 7- 掌握运用沟通框架达成沟通结果。

【课程大纲】

模块一 关于沟通

1. 为什么要沟通
2. 沟通在商务活动中的关键角色

模块二 完美沟通三大技巧

1. 技巧一、逻辑为王——设计沟通的灵魂
 - a) 结构性思维的四个基本特征

- b) 结构性思维接收信息
 - c) 结构性思维模式训练
 - d) 结构沟通测试：主题即兴沟通
 - e) 点评提升
2. 技巧二、克服紧张——掌控平台第一步
 - a) 紧张是一种
 - b) 让紧张成为你的“助力”
 - c) 克服紧张情绪的 11 招
 3. 技巧三、黄金法则——塑造沟通话语影响力

模块三 教练工具助力完美沟通

1. 工具一、真心欣赏——建立沟通的亲合关系
2. 工具二、深度倾听——知己知彼有效控场
3. 工具三、有力发问——变讲为问达成沟通

模块四 魅力沟通三大关键沟通模型

1. CASS 模型
 - a) CASS 模型的框架
 - b) CASS 模型的沟通实践
 - c) 点评提升
2. SMART 沟通框架
 - a) SMART 沟通框架案例
 - b) SMART 沟通框架实践
 - c) 点评提升
3. GEVAR 沟通框架案例
 - a) GEVAR 沟通框架案例
 - b) GEVAR 沟通框架实践
 - c) 点评提升

模块五 锁定目标 达成沟通

1. 沟通的的常见禁忌
2. 实战演练：运用相应的沟通方法进行沟通实践
3. 课程收结