

《海外职场沟通实用技能》

【课程背景】

人在海外，你可以不擅长商务谈判，但必须学习海外职场沟通技能。

海外职场沟通富有挑战——跨越不同文化环境，去掉央企-国资委等熟悉字眼，顺应海外社会文化和环境，如何使产品和项目介绍特色突出？

海外职场沟通专业性强——如何以清晰，专业和生动的语言在海外介绍企业、工程和产品，增加客户的价值认知和合作选择？

海外职场沟通是必备功课——不仅要面对海外客户，也包括海外政府官员和当地媒体，甚至警察和劫匪，在不同场景下策略性的同对方沟通，实现企业和个人的利益最大化是每一位外派者的必修功课。

本课程老师具有 15 年以上海外产品营销和工程管理经验，采用了大量中国企业及员工在海外的真实案例，通过情景化的再现和课堂练习，提升外派员工的综合素质，培养海外员工的跨文化适应及管理能力。

【授课时长】 1 天（6 小时/天）

【授课对象】 海外派驻人员，海外工程经理，海外经营机构，海外投资，跨国并购企业经理人。

【课程大纲】

一. 海外职场沟通知多少

1. 海外职场沟通的范围
2. 海外职场沟通的意义

3. 海外职场沟通的挑战
4. 海外职场沟通的洞察
5. 达芬奇-蒙娜丽莎的启示
6. 海外职场沟通三要点

案例：柬埔寨幸运鱼的故事

二. 如何向海外做企业推介？

1. 海外企业推介易犯的错误

听不懂的央企/国资委；

国优/部优/省优 Vs UL

悟道式与肥胖症

千人一面的尴尬

2. “企业素描”3 要素

海外新人“5 看一拜”

寻找企业价值 5 种方法

企业 3 要素运用技巧

3. “企业素描”4+5

概述/技术/实力/成就/典范

聚焦/模块/形象/数字/故事

企业素描效果检验 4 种方法

4. 麦肯锡电梯法及应用

逻辑清晰

提炼观点

短小精干

语出惊人

练习：麦肯锡电梯法描述企业

三. 如何向海外介绍产品/工程

1. 海外产品推介 5 项资源

海外产品推介 5 项资源

什么是 SACCG 法则？

如何给客户留下深刻印象？

练习：海外产品五项资源

2. 海外产品推介 4 步曲

产品资源

拳头产品

产品盈利性

客户定制

练习：模拟海外客户产品推荐

3. 海外工程竞标宣讲策略

E3=企业+客户利益要点

寻找和转化差异化优势

E3 应用：海外客户会议发言

E3 应用：海外工程竞标陈述

模拟：海外公司开业典礼发言

四. 如何在海外做自我介绍？

1. 价值三要点的个人应用

学历专业是基础

个人经验立形象

兴趣和爱好不能少

2. 如何写海外个人成长记？

3. 如何建立印象深刻的个人形象？

模拟：向海外员工做个人介绍

五. 海外客户沟通技能

1. 海外客户沟通四要素

识别差异

了解需求

传递价值

建立互信

2. 如何利用海外文化进行沟通？

50万美金付款的免除

正式合同，引用经典

客户价格谈判出奇制胜

3. 海外客户主要类型及沟通策略

4. 客户沟通常见问题化解 6 招

六. 海外媒体沟通策略

1. 海外媒体的差异和特点？
2. 跨国公司社会关系 MGRs
3. 海外媒体沟通的 4 种策略

Tips : 哪些话题需要回避？

4. 常见海外媒体问题及回答

Tips: 尊重当地文化，避免中国式思维

七. 海外关键时刻沟通

1. 关键时刻：Freeze！
2. 关键时刻的处理技能

文化环境差异：饭后一支烟

法律制度差异：美国遭遇查车

社会规则秩序：领地意识

3. 如何应对海外抢劫？

可以这样说。。。

最好这么说。。。

不可以这么说。。。

4. 如何应对海外冲突

海关职员索要小费

中企在俄罗斯遭遇突袭

万米高空，Shut up 之后

练习：海外工程事故现场发表讲话