

《区域经理沟通能力提升》

【课程背景】

“沟通”在销售型组织中占有举足轻重的地位，尤其对于有“企业颈椎”之称的区域经理而言，承担着对上对下、对内对外等多通道沟通的职能。

- ✓ 如何掌握沟通原理
- ✓ 如何选择适宜的沟通渠道
- ✓ 如何因人而宜选择沟通风格

【课程收益】

掌握沟通原理

提升沟通技巧

降低交流风险

【课程特色】

以古喻今，中西合璧。

案例引领，工具落地。

【课程对象】

区域经理

【课程时长】

6小时

【课程大纲】

一、 沟通概述

1. 沟通概念

1) 有效沟通过程

2) 沟通文字艺术

3) 沟通心态原则

2. 沟通类型

1) 单向与双向

2) 会议与个别

3) 上下平沟通

3. 沟通前提

1) 坦诚原则

2) 关照情绪

案例：换一种文字，换一个世界

演练：各组分别完成两阶段会议沟通练习

二、实用技能

1. 反馈沟通

1) 正向反馈

2) 负向反馈

2. 善听能说

1) 有效倾听

2) 正确陈述

3. 察言观色

1) 观察表情

2) 注意语气

4. 因人而异

1) 个性分类

2) 有的放矢

案例：微表情观察示范

演练：各组分别完成行为风格归类