

打造品牌魅力 赢得人脉先机

《高难度谈话与卓越焦点沟通》

课程介绍：

什么将谈话引入僵局？为何我们必须消除谈话中的僵局？为何当我们想打破僵局时，结果却往往只会让局面进一步恶化？

《高难度谈话与卓越焦点沟通》课程中，老师与学员一起探究如何才能更加有效地与身边形形色色的人进行沟通：团队成员、跨部门同仁、跨层级领导、医院医生与医院院长等。实现有效的沟通所必须具备的思维方式、情感姿态以及交流技巧，从而跨越那些由于沟通者的经历、信仰以及情感的不同而形成的沟通障碍，从容行走于各种人际交往，让我们无论是在处理个人关系，抑或是参加商务对话，还是进行国际事务谈判时，都能如鱼得水，轻松自如。

本课程通过对人性的分析，深层次的寻找打动别人的方法、流程及原理。360度的发现沟通中打动别人和说服别人的技巧，从语言、行为、情感全方位立体呈现沟通。通过知人知心的领悟找到自己的人性定位深刻认知自己，使自己能够理性对待别人，形成真正沟通顺畅。

课程收益：

- 梳理固有思维沟通模式的优劣势；
- 掌握沟通的核心要素并灵活运用；
- 了解知人知心式沟通的解决思维；
- 训练人际互动中的微细节洞察力；
- 提升人际互动往来中的沟通艺术；
- 建立良好沟通会谈的合作氛围；
- 实现沟通者与客户合作的紧密度；
- 塑造企业品牌形象代言人气质。

课程时间：1天/6小时

培训形式：案例解析、情景模拟、视频赏析、分组研讨、现场答疑。

课程内容：

第一部分：价值型沟通定位——打破固有思维模式

1. 案例分析：职业人沟通的价值
2. 价值型沟通“三核”：思维方式、情感姿态、交流技巧；

3. 从“三核”看沟通的三个常见误区，建立正确的情感姿态；
4. 深度剖析：价值型沟通影响力要素；
 - 1) 真相
 - 2) 情绪
 - 3) 自我认知
 - 4) 现场演练：用心的力量

◆培训方式：讲解、案例、示范、展示、模拟

第二部分：交流技巧的核心——让沟通尽在掌控（内部沟通与跨部门沟通）

1. 案例分析：三重鼓励式沟通
2. 缺乏聆听是造成沟通障碍的重要原因；
3. 价值型沟通聆听技巧；
4. 用提问来对别人发自内心地感兴趣，而不是证明自己有趣；
5. 价值型沟通提问技巧；
6. 让你的听众“臣服”；
7. 价值型沟通表述技巧

◆培训方式：讲解、案例、示范、展示、模拟

第三部分：人际风格与价值型沟通—沟通全覆盖

1. 案例分析：没有完美的上司，也没有完美的下属；
2. 深度剖析：你的沟通对象就是这样五种人-PDP；
3. 实效工具：针对 PDP 不同风格的价值型沟通技巧；
4. 情景演练：投其所好式的沟通；

◆培训方式：讲解、案例、示范、展示、模拟

第四部分：人际关系与价值型沟通—畅行职场

1. 现场研讨：职场沟通具备哪些特点和原则？
2. 赢得上司或领导信任的价值型沟通技巧；
3. 实战演练：5分钟上行沟通-请示、建议、汇报；
4. 和下属进行价值型沟通的技巧；
5. 实战演练：5分钟下行沟通-指令、批评、表扬；
6. 跨部门、平行价值型沟通技巧；

7. 实战演练：平行沟通-交流协作；

◆培训方式：讲解、案例、示范、展示、模拟

第五部分：深度沟通-掌握说服和演说技巧，倍增影响力（外部客户沟通）

1. 赞美的艺术（体验练习）

- 1) 润物细无声的微语言
- 2) 恰到好处的微表情
- 3) 不卑不亢的微态度

2. 冲突的化解（体验练习）

- 1) 情绪为先
- 2) 求同存异
- 3) 探寻真实
- 4) 赢了面子输了情感

3. 交谈沟通的艺术

- 1) 获取好感的法则
- 2) 了解客户/选择话题
- 3) 如何用客户语言说话
- 4) 客户拒绝的处理艺术
- 5) 客户交谈沟通的禁忌
- 6) 表达出对产品的喜爱
- 7) 客户交谈沟通的障碍
- 8) 沟通特殊情况的处理
- 9) 交谈沟通的微表情
- 10) 商务沟通中的忌语

◆培训方式：讲解、案例、示范、展示、模拟

谢谢您的浏览与惠存，顺祝一切顺利！