

非职权影响力

课程背景：在没有职权的情况下发挥影响力是现代职场对人才提出的新挑战，本次课程将通过系统化的方式帮助学员了解非职权影响力是什么，如何去做，辅以有效的工具，结合学员自身的实际情况，寻找可行的方案，达成改善承诺，在未来的工作发挥更大的影响力。

课程特色：结构设计合理，活动生动有趣，激发学员的学习兴趣，在轻松有趣的氛围中掌握课程内容，并结合自身实际寻找适合本企业的解决方案，用于真正的工作环境中，做到“从学员中来，到学员中去”

课程目标：

了解影响力如何发挥作用

掌握发挥影响力的工具和方法

学会通过对话发挥影响力

建立自身影响力

课程时长：12 小时

课程纲要：

开场互动：一心多用

序言：课程目标及纲要介绍

一、影响力的组成部分

什么是影响力

影响力的来源

与职权无关的部分

影响力的十大障碍

二、发挥影响的五个步骤

步骤 1 目标清晰

目标的优先次序

对他人的影响

平衡短期与长期利益

必须的与可商议的

任务与关系的权衡

步骤 2 分析利益相关人

利益相关人的确定

利益相关人的四种角色

决策核准者

审核检查者

实际操作者

支持协作者

隐含的因素

步骤 3 挖掘对方的利益和需求

PIN：立场、利益、需求

发现对方的立场

明确对方的利益

挖掘对方的需求

沟通风格的内在需求

四种不同的沟通风格：掌控型、表现型、亲和型、分析型

不同风格的内在需求

不同风格的沟通方式

应用不同的策略

步骤 4 盘点手中的筹码

什么是筹码

资源列表

可用筹码的选择

预期对方的需求

步骤 5 灵活应用策略

四种影响策略

策略一：信任式影响

策略二：交易式影响

策略三：承诺式影响

策略四：社交式影响

综合应用

三、影响力的对话

明确方向与范围

利益与需求的盘点

筹码交换的准备

沟通方式与风格的选择

说服力的策略：ILEG（动机、逻辑、同理心、协同）

承诺达成与跟踪

四、影响力的建立

影响力曲线

筹码的累积

影响力的强化

五、总结与行动计划

世界咖啡：收获盘点

制定个人行动计划