



《有效沟通与公众表达技巧》

——提升沟通表达能力权衡工具

推荐讲师：张鹏浩

适合对象：课程适合希望提升沟通技能的职业人士，比如部门经理、主管、骨干员工

培训形式：封闭训练、讲学互动、游戏体验、团队竞赛、
分析诊断、实战答疑、小组研讨、心得分享

授课课时：2天（6小时/天）

课程前言：

沟通是现代职业人士必备的能力，有效顺畅的沟通能保障企业各项工作的正常运行，并有助于取得更高的业绩。然而，对于如何进行有效沟通，我们常遇到如下问题——

没有办法培养正面的沟通情绪，使得沟而不通

没有把握好沟通的目的和有效准则产生误解

没有很好的聆听技巧，无法获知对方真正意图

没有办法更好的表达，不能更好的说服他人

没有了解不同性格沟通对象而产生误会及矛盾

没有办法清晰表达并且察言观色影响他人

针对以上问题，让我们一同分享《有效沟通与公众表达技巧》的精彩课程，从理论和实践上提供了关于有效沟通的各种技能和准则，帮助您提高沟通能力和沟通效果，改善人际关系，从而更有效地解决问题和冲突，更好地做好工作中的沟通与协调工作。

授课特色

授课方式充满激情，赋予感染力，亲和力强，与学员沟通轻松愉快；精简干练的培训作风，在培训过程能充分调动每位学员的热情与参与，寓教于乐是课程最多亮点，采用了大量的室内模拟培训游戏，使每位学员在充满欢乐趣味的同时，能得到启发，获得裨益于日后生活工作的心得



课程大纲

第一章节： 掌握沟通模式，达成信任基础

- 1、沟通的定义
- 2、沟通三要素
- 3、沟通的模式
- 4、沟通的情绪
- 5、建立信任与合作技巧
- 6、如何建立良好第一印象

第三章节： 听——倾听的能力预示着你的成功

- 1、倾听中的偏差测试
- 2、妨碍有效倾听的6中障碍
- 3、问卷测试：《有效倾听测试》
- 4、倾听的八个实用要点
- 5、提高倾听效果的四个步骤

第二章节： 说——如何更好的说服他人技巧

- 1、沟通的理解偏差测试
- 2、信息输出地十项注意法则
- 3、说服他人的FBA技巧
- 4、小组练习：运用FBA推介《您熟悉的产品》
- 5、说服力沟通的5个步骤
- 5、小组互动：说服力沟通的结构设计

第四章节： 问——好的互动沟通，让您事半功倍

- 1、沟通反馈测试《手中的图案》
- 2、非语言互动5项准备
- 3、积极反馈、消极反馈、没有反馈的判断
- 4、封闭与开放式问题的应用
- 5、问的重要技巧：《苏格拉底法》

第五章节： 个性沟通——了解性格，有的放矢

- 1、性格差异导致沟通问题分析
- 2、性格类型测试与辨析
- 3、同一事件针对不同性格的反馈
- 4、头脑风暴《制定个性旅游计划》
- 5、四类性格人群的特点分析
- 6、不同个性对沟通的偏好
- 7、四种针对性的沟通策略



第六章节：商业性沟通与社交性演讲的表达工具

1、价值千万公式：

- 1、会议即兴发言公式
- 2、会议进行发言五个原则
- 3、掌握发言模板的使用

练习：商业演讲《优秀员工总结发言》 社交演讲《同学聚会》《婚礼感言》

2、清晰的逻辑顺序：

- 1、黄金三点论结构
- 2、如何构思三点论
- 3、不被识破的几点论法则

练习：《你是怎么看待爱情的》《如何看待人生》

3、铭记于心表达方式：

- 1、提纲契领要诀
- 2、三点论+概括词
- 3、拆字法+三点概括论

练习《跨部门沟通》