

知人善任—DISC 高效管理沟通

课程背景：

房地产经纪公司的发展，离不开中层管理者承上启下的作用。在房地产经纪公司竞争进入白热化的今天，如何能让中层管理者发挥积极作用，成了各个企业主头疼的问题？

中层管理者如何与上级沟通？中层管理者如何与业务员沟通？中层管理者和中层管理者之间如何沟通？如何沟通才能提高效率，让公司更快更好的发展？这些问题如何不能够解决，那么房产经纪公司将会在竞争中，悄无声息地被淘汰。

学员受益：

- 1.让学员了解管理沟通的核心要素
- 2.学员可以快速识别上级、同事和下属的 DISC 类型
- 3.学员可以根据上级、同事和下属的 DISC 类型，投其所好，进行高效地管理沟通

受众对象：

房地产中介公司店长、房地产中介公司经理、房地产中介公司区域经理、房地产中介公司总监

课程时间：1 天（6 小时）

课程提纲：

1、经理作为房地产经济公司的中坚力量，有着承上启下的作用

- 1.1 经典案例：如果你是经理，该和业务员如何沟通
- 1.2 市场上使用率最高的客户沟通分类方法——DISC
- 1.3 对业务员进行分析的两个常见维度
- 1.4 市场独家：沟通公式=目标+授权+受重视

2、识别业务员：沟通管理的基础

- 2.1 DISC 四种性格分别代表什么？
- 2.2 案例讲述：D 型人格的 5 大特征
- 2.3 现场讨论：与 D 型人沟通的难点
- 2.4 小组讨论：D 型人的特性有哪些
- 2.5 总结归纳：D 型人的关注点是什么
- 2.6 现场讨论：I 型人格的特征与沟通难点
- 2.7 案例讲授：I 型人格的特征和关注点
- 2.8 全员思考：S 型人格的特征、沟通难点与关注点
- 2.9 全员思考：C 型人格的特征、沟通难点与关注点
- 2.10 现场测评：我是 DISC 中的什么人格？
- 2.11 现场演练：判断这些人都是什么类型的客户

3、DISC 沟通应用：因人而异的管理沟通技巧术

- 3.1 与 D 型领袖沟通——向上管理的 4 个方法
- 3.2 与 I 型下属沟通——向下绩效沟通的 4 个方案
- 3.3 与 S 型下属沟通——向下管理的 4 个方法
- 3.4 与 C 型同事沟通——平行管理的 4 个方法
- 3.5 综合案例：“绩效风波”中，DISC 的人都有，该如何进行管理沟通