

# 《跨部门高效沟通》沉浸式体验培训

## ——在博弈中学习沟通思维

主讲：崔洋

### 课程前言

企者不立，跨者不行。

自见者，不明；自是者，不彰；

自伐者，无功；自矜者，不长。

其在道也，曰：“余食赘行，物或恶之。”故有道者不处。

#### 【课程背景】

- 1、这件事要不要告诉同事，给TA“好心”提个醒？
- 2、这个工作要不要向领导积极沟通反馈呢？
- 3、生意场上的沟通该如何把握分寸？
- 4、谈判时，如何向对方许诺应有的利益？
- 5、工作前景不明朗，要不要和领导谈谈心？
- 6、经理职位空缺要不要与同级聊聊他们的想法？

以上场景你是否正在经历，企业是否正在内耗，发生问题不是在解决，而是每个人都从别人身上找问题，老板请老师讲讲如何高效沟通，员工觉得老板是想给自己洗脑。

#### 沟通

在现代社会中，说话能力是优秀人才必备的重要素质，更是当代人必备的基本技能之一。

《跨部门高效沟通》沉浸式体验培训，让员工通过沙盘推演的沉浸式体验，从中感悟到沟通的重要性，意识到非良性沟通、暴力沟通都可以让你的人际关系一落千丈，课程中真正做到了寓教于乐，让员工主动参与学习、积极分享，从沙盘推演中认识到沟通的重要性。

此外，通过推演后复盘，能够帮助员工意识到，沟通不仅仅出在别人身上，每一个人在企业内耗、资源消耗、沟通失败的事情上，都有可能是帮凶，从而意识到提升沟通要从自身做起。

#### 【课程特点】

《商战博弈》沙盘模拟培训课程具有互动性、趣味性、竞争性、逻辑性，能够最大限度的调动学员的学习兴趣，使学员在培训中处于高度兴奋、高度集中的状态，充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，并充分调动感官功能和逻辑思维，对所学的内容形成深度记忆，更重要的是能够将学到的思维和方法很快地运用在实际的工作中。让学习更实用、更高效、更落地。

### 【课程收益】

- 让员工通过沙盘推演的沉浸式体验，从中感悟到沟通的重要性；
- 让员工主动参与学习、积极分享，从沙盘中认识到沟通的重要性；
- 通过课程学习学员可以掌握什么是对标沟通、互位沟通和有效沟通；
- 通过课程学习学员可以知道沟通状态模型工具是如何在工作中应用。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：向提升沟通能力、向改善沟通状态的各层级人群（这对人群可定制课程内容）

课程方式：沙盘推演+沙盘复盘+案例分析+小组讨论+工具分享+现场演练

课程工具：《商战博弈》版权沙盘、沟通状态模型工具等

参与人数：30人为佳，极限50人

场地要求：50人以内约70-100平米

### 【课程流程】

类别	课程时间	课程单元	课程内容	课程形式
第一天	8:30-9:00	签到入场	签到入场	主办方引导
	9:00-9:30	课程导入	课程讲授与沙盘概述	讲师讲授
	9:30-11:00	单元一	课程、工具、模型导入	
	11:00-12:00	单元二	规则讲解及练习	
	14:00-15:30	单元三	第一阶段：雄霸天下之圈地时期(穿插模型使用与练习)	
	15:30-17:00	单元四	第二阶段：逐鹿群雄之话语权争夺(穿插模型使用与练习)	
第二天	09:00-10:30	单元五	第三阶段：逐鹿群雄之资源整合(穿插模型使用与练习)	

10:30-12:00	单元六	第四阶段：乱世之争之平定天下(穿插模型使用与练习)
14:00-17:00	单元七	1、复盘分享与点评； 2、沙盘整体回顾； 3、沙盘落地与工作对接 4、剥离沙盘，练习工具使用

## 【2天课程大纲】

### 1、课程导入

- 开场破冰及课程导入
- 公司组建
- 团队展示

### 2、规则导入

- 背景介绍
- 熟悉教具
- 目标讲解：什么是沟通状态模型
- 规则讲解

### 3、模拟---雄霸天下之圈地时期

- 分组决策
- 拍卖竞争
- 对第1、2节复盘与点评，结合沟通状态模型适时引入“概率优先”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

### 4、模拟---逐鹿群雄之话语权争夺

- 分析自我优势与劣势，制定下一步运营策略
- 拍卖竞争与博弈争夺
- 集体研讨，明确多方竞争关系
- 对第3节复盘与点评，并纠正在使用沟通状态模型出现的错误或问题)

### 5、模拟---逐鹿群雄之资源整合

- 合作与竞争，冲突与合作
- 拍卖竞争与博弈谈判
- 集体研讨，如何让自己实力更强
- 对第4节复盘与点评，结合沟通状态模型适时引入“得益矩阵”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

### 6、模拟---乱世之争之平定天下

- 话语权与利益均衡争夺战
- 拍卖与最终利益争夺
- 结算收益

- 沙盘总结，决策过程回顾记录

## 7、复盘分享

- 学员发言、讲师点评
- 讨论：沟通三要素：真实性、核心性、紧迫性
- 各方面改善：
  - 1、企业方利益：改善沟通环境、增加收入、降低成本
  - 2、个人方利益：减轻压力、改善关系、个人成长、增加收入、提升地位
  - 3、其他方利益：改善关系、减少麻烦、增加收益、节约成本
- 沟通时要注意的二个方面：
  - 1、趣味驱动：新奇特的沟通或开场，勾起“用户”好奇心
  - 2、意义驱动：明确目标和意义，产生沟通内驱力
- 沙盘总结，决策过程回顾记录