

顾问式工作法

价值导向、客观深入

课程背景

越来越多的人在公司内部担任着“顾问角色”，例如作为后台职能部门为业务团队提供支持，作为产品团队为营销团队提供产品方案，作为技术团队为内部或外部合作方提供合作方案等等。这些内部角色都需要具备咨询顾问般的能力（如麦肯锡顾问） - 基于自身的专长，结合科学的思考和沟通方法，与相关方一起达成对方案的共识。

《顾问式工作法》包括：什么是顾问角色、如何挖掘（内部）客户需求、如何引导相关方进行方案讨论、如何基于数据得出科学的方案、方案应该如何构建、如何讲述方案等能力模块。

课程收益

了解什么是真正的“顾问角色”

学习如何成为受相关方信任的“顾问”

学会用顾问的核心技巧帮助提升岗位工作效率及产出的价值

学习如何挖掘相关方的需求

学习访谈、倾听的技巧

利用框架思维快速破解问题

引导团队、客户进行深入讨论，优化会议产出

学习通过数据来进行客观、深入的分析

掌握如何形成方案，让相关方更接受

课程大纲：

模块	内容	课堂形式
目的及重要性	顾问式工作的价值何在？	知识讲授 / 自由问答
	什么是顾问式工作方法？	
挖掘需求	如何挖掘清楚相关方的需求 从 6 方面清晰清晰地定义要攻克的问题	知识讲授 / 自由问答
倾听与访谈	倾听技巧：通过积极倾听捕捉有价值的信息	案例引证 / 小组练习 / 讲师点评
	访谈技巧：如何进行有效的访谈，获取洞见	
	* 小组练习	
建立客户信任	信任的密码是什么？	知识讲授 / 自由问答
	“信任型”顾问需要什么能力	小组练习 / 讲师点评
形成思考框架	把复杂问题形成“框架”	知识讲授 / 自由问答 小组练习 / 讲师点评
	工作中常用的“底层框架”	
	* 小组练习	
引导团队讨论	如何引导团队进行深入、有成效的讨论	知识讲授 / 自由问答 小组练习 / 讲师点评
	团队讨论中的常见问题	
	* 小组练习	
数据分析	通过“数据化”让工作更深入	知识讲授 / 自由问答

	顾问常用的数据分析维度	案例引证 / 小组练习
	* 小组练习	/ 讲师点评
形成方案 (而非零散的信息/建议)	整体方案应有的结构是什么	知识讲授 / 自由问答
	如何讲述方案以体现你的价值	案例引证 / 小组练习
	* 小组练习	/ 讲师点评