

《韦黎老师课程销售指南》

一、韦黎老师的标签和课程特点？

(一) 标签：领导力&全能沟通培训导师

主打课程

领导力系列

《领导力突破---领导者是这样造就的》（自有版权课）

《敏捷领导力---项目团队精干化》

《高效运营的团队领导力---团队建设的选训育留》

《教练式领导力---从“我”到“我们”》

《情商领导力---认知你我他》

(2) 全能沟通

《协作式沟通---打开人际交往的金钥匙》

《非职权影响力---话语权与说服力》

《跨部门合作---协同责任与冲突解决》

(二)、课程突出点

1、韦黎老师授课风格与体系是怎样的？

(1)、授课风格贴近学员、采用“浸入式”授课法、充分调动学员的参与性、培训方式多元化、实践工作经验丰富、解决课中问题能力强

(2)、以经典理论、自研模型为依据、加入自己的独特观点、深入扎实、“讲授易懂、案例贴近客户、强化练习多、行动计划设计完善”；

(3)、课程采用独特的“五步教学法”：



2、课程特点

(1) 领导力课程特点：

进行权威的对比、了解到中国领导者的缺失项、再针对领导者的必要特质、展开课程内容

课程模块化：按照客户需求设计内容

(3) 课程落地化：

为了达到课程更好的效果、会从客户的行业特点、自有案例、延申案例、发展趋势、相关数据的角度设计课程。

二、 韦黎老师的经验与背景

(一) 经验与背景

招商银行、平安集团、宝马中国、上汽集团等常年合作培训导师、是课程质量可靠的信用背书；

- 清华大学、复旦大学、上海交大、浙江大学总裁及高管班---特聘导师；
- 曾先后于复星国际、世界 500 强公司史泰博、联新咨询担任总裁助理、销售总监、副总经理等管理工作、工作经验达 26 年；
- 现任上海 STA 培训协会---监事、领导力与教练技术专业委员会顾问

14 年专职培训师；

韦老师已经为超过 3 万名各行业职业经理人提供了授课服务；

每年为各行业提供超过 1000 小时的培训辅导服务。

(二) 标杆客户 (多次重复采购客户)

标杆客户 (多次重复采购客户)

上汽集团、宝马中国、沃尔沃汽车、卡特彼勒、利星行、舍弗勒、采埃孚、博世电子、宝武集团、日立电梯、徐工集团、中国中车、塞拉尼斯、德力西、上海电气、三菱自动化、华谊集团、施耐德、华润集团、西门子、法国液化空气、卫材制药、罗氏诊断、华侨城、工商银行、建设银行、中国银行、农业银行、招商银行、交通银行、南京银行、浦发银行、花旗银行、华侨永亨、平安银行、光大银行、邮储银行、兴业银行、平安人寿、平安租赁、华泰人寿、宁波银行、银河期货、申万宏源、申银万国期货、万科集团、绿地集团、绿城集团、新城控股、融创中国、链家、中交集团、中建三局、腾讯中国、中国移动、中国电信、中国网通、中国铁塔、诺基亚贝尔、华东电网、南方电网、华东空管局、海航集团、易居控股、中国烟草、中远集团、上港集团、欧尚中国、智联招聘、阿迪达斯、光明集团、伊利集团、阿迪达斯、清华大学、复旦大学、上海交大、浙江大学……