



高效沟通与说服力技巧

讲师：陈松

【课程名称】 高效沟通与说服技巧

【课程背景】

管理和领导在很大程度上都是语言应用的艺术，如何更好的与不同类型的人员达成共识？如何成功的说服他人？这些都是卓越领导者需要掌握的核心技能。《高效沟通与说服技巧》课程将系统分析说服力强的特征，并通过案例解析、小组讨论、行动学习等方式使学员掌握说服不同类型人员的思路、方法和技巧，从而帮助管理人员提升领导力，有效解决工作中的问题。

【课程收益】

- 掌握说服他人的基础
- 掌握沟通与说服的相关技巧
- 掌握性格的分类及其特点
- 掌握针对不同性格人员的说服方法和技巧

【课程对象】 高层领导者

【课程时长】 0.5 天，3 小时

【授课方式】 案例讨论+行动学习+小组讨论

【课程大纲】

第一单元：沟通与说服力

- 沟通的两个层次
 - 共识：意见一致
 - 说服：行为一致
- 让人心服口服的说服力
- 小组讨论：哪些行业的人说服力强？
- 说服力强的特征
- 说服力强的领导能力的外在表现

第二单元：提升沟通与说服力的五大技巧

- 立场是沟通与说服的前提
 - 案例分析：先救谁？
 - 站在他人的立场上看问题
- 信任是沟通与说服的基础
 - 案例分析：基于能力的信任
 - 案例分析：基于动机的信任
- 情绪是沟通与说服的保障
 - 什么是情绪？
 - 小心情绪污染
 - 案例讨论：情绪管理的三个层次
- 利益是沟通与说服的动力
 - 案例研讨：张经理想要的是什么？
 - 新时期下利益满足的五大方式

- 情感是沟通与说服的关键

案例研讨：两肋插刀与鞠躬尽瘁

情感决定立场

动之以理 VS 晓之以情

第三单元：性格类型与说服策略

- PDP 性格测试
- 老虎型性格的特点和说服策略
- 孔雀型性格的特点和说服策略
- 熊猫型性格的特点和说服策略
- 猫头鹰型性格的特点和说服策略
- 变色龙型性格的特点和说服策略
- 行动学习：性格类型判断与说服策略选择