



非职权影响力提升

讲师：陈松

课程纲要

【课程名称】 《非职权影响力提升》

【课程背景】

在日常的工作中，不论是生产、销售、质量、技术、客服或是行政后勤岗位的人员都离不开与他人打交道，包括上级、下属、同事、外部客户，在与这些人员进行沟通与协作的时候，个人所担任岗位的职权有时并不能决定最终的结果，这时候起到更多作用的往往是来自非职权的影响力。那么，该如何提升这种非职权的影响力呢？

《非职权影响力提升》课程是专门解决核心骨干人员影响力的实操性管理课程。本课程不但深入讲解影响力的本质，解析权力应用策略，还结合大量的案例讨论和实际操作，将枯燥的管理知识转换为通俗易懂的操作方法，从而有效帮助核心骨干人员提升影响力。

【课程收益】

- 掌握影响力的本质与内涵
- 掌握权力的三种应用策略
- 掌握提升影响力的四个引擎
- 掌握基于影响力的语言表达方法

- 掌握针对不同性格人员的影响方法

【课程对象】 核心骨干员工

【授课方式】 理论讲解+案例研讨+现场实操

【课程时长】 1天，第6小时

【课程大纲】

第一单元：影响力认知

- 案例分析：为什么以身作则还不够？
- 来自非职权的力量
- 从职权走向影响
- 什么是影响力
- 案例分析：强的权力与弱的权力
- 每个人都有权力
- 自我评估：权力使用类型
- 权力的三种应用策略

工具测评：权力的日常应用策略

惩罚策略

互惠策略

劝服策略

第二单元：提升影响力的六个引擎

- 小组讨论：影响力强的人有什么特征？

- 提升影响力的六个引擎

- 远见卓识

什么是远见？

发现并把握发展规律

案例研讨：通道转兵

提升个人远见的三大方法

- 信念坚定

想好要 VS 一定要

案例研讨：长征精神给我们的启发

- 旗帜鲜明

看不见的立场

案例分析：小张的意图是？

建立同理心

共同目标与价值观的设定

- 建立信任

塔西佗陷阱与影响力

案例分析：基于能力的信任

案例分析：基于动机的信任

建立基于动机信任的四种方法

- 情感至上

中国典型的人际关系特征

案例分析：情感决定立场

团队情感建立的三种方式

- 以身作则

榜样作用与影响力

案例分析：名将的共同点

第三单元：基于影响力的沟通表达

- 案例分析：这样的表达有什么问题？

- 沟通中的语言影响力

- 语言表达的理性部分

- 语言表达的感情部分

- 用故事提升影响力

案例分析：好故事的套路

好故事的基本结构

案例分析：赢得他人的支持

第四单元：基于性格的影响方式

- 工具测评：PDP 行为特征
- 老虎型性格的特征与影响策略
- 孔雀型性格的特征与影响策略
- 猫头鹰型性格的特征与影响策略
- 考拉型性格的特征与影响策略
- 变色龙型性格的特征与影响策略

第五单元：课程回顾与答疑