

个人品牌的建立和逻辑表达升级

【课程背景】

一线员工，代表企业形象。所以员工有意识的建立个人品牌，打造自己专业、亲和的人设，对于客户对员工的信任，以及对企业的认知，都起着关键作用。而一个人的品牌主要通过沟通呈现，让客户感知并信任。客户更容易信任那些思路清晰，讲话有条理的人，本课程从个人品牌形象入手，锻炼员工的逻辑思维能力，从而赢得客户的信任，提升企业品牌形象和客户影响力。

【课程对象】

企业基层员工，中层管理者

【课程收益】

- 1、提升学员提升自我形象和品牌的意识，建立客户信任
- 2、激发学员的内在动力，工作意愿和积极主动性
- 3、提升学员的逻辑表达，以及价值呈现的能力

【课程时长】

半天（3小时）

【课程形式】

课堂讲授+情境演练+视频观看+小组活动

【课程大纲】

破冰游戏：三瓶水多少钱？

第一模块：职业动力激发

- 1、职业生涯中的锚 – 目标
- 2、绘画游戏：十年后的自己
- 3、职业生涯全景图，你在哪个阶段？
- 4、员工在企业发展的CD模型
- 5、理解自己：迪尔茨的逻辑六层次
- 6、总结自己的核心优势

第二模块：个人品牌的建立和信任感提升

- 1、品牌对个人和企业的价值
思考：你希望自己是什么人设/个人品牌？
客户需要你的岗位形象是什么？
- 2、打造个人品牌的五大维度
- 3、客户信任的四个层次：职业，专业，关系，利益
 - 形象的打造：举手投足的细节和暗示
 - 体现专业性的暗示和技巧
 - 跟客户建立关系
 - 换位思考：从客户利益出发
- 4、个人价值的呈现
 - 结果为什么不等于贡献

- 结果为什么不等于功劳

第三模块：个人品牌的升级和逻辑思维提升

- 1、个人职场晋升之路：沟通视窗
- 2、人际互动的四个层次
- 3、个人品牌升级的步骤
 - 形上的升级：高级的身体语言
 - 心上的升级：稳定的情绪价值
 - 行上的升级：逻辑的结构输出
 - 利上的升级：客户的多重需求
- 4、提升表达的结构，让别人听的明白
 - 逻辑表达的四个要点
 - 主题立场鲜明
 - 结论打动人心
 - 适当包装“卖点”