



1T5P 跨部门沟通技巧

---如何打破部门壁垒成就高效团队

情景模拟和互动练习，学员将学习如何在多元背景和不同目标下，清晰表达需求、倾听他人意见，并达成共赢结果。

面向人员：本课程适合企业中高层管理者、项目负责人及希望提升跨部门协作能力的员工，助力其在复杂组织环境中实现高效沟通与协作。

【培训形式】

讲师面授+课堂练习

【课程输出】

1. 清晰的沟通流程与模型：跨部门沟通需要建立明确的沟通流程，包括信息传递的渠道、责任分工、反馈机制等，通过 1T5P 模型确保信息准确、及时地传达，避免误解或遗漏。

2. 高效的协作工具与模板：输出标准化的协作工具（如会议纪要模板、项目进度表、任务分配表等），帮助各部门在沟通中保持一致性，提升工作效率，减少重复沟通。

3. 共识与行动计划：跨部门沟通的核心目标是达成共识并形成可执行的行动计划。通过沟通，明确各部门的职责、目标与时间节点，确保各方对任务的理解一致，并推动后续行动落地。

【核心思想】

跨部门沟通课程的核心思想是“协同共赢，高效沟通”。通过打破部门壁垒、建立信任与共识，促进信息流畅传递与资源高效整合，最终实现组织整体目标。

课程强调在多元背景和不同利益诉求下，运用清晰的沟通策略、有效的协作工具以及冲突管理技巧，推动跨部门团队在目标一致的基础上，达成高效协作与共赢结果。

【课程内容】

导论：课程导入

- 第一节：雨林求生情景模拟
- 第二节：跨部门沟通的重要性
- 第三节：1T5P 模型简介

第一章：1T5P 模型——T 建立信任

- 第一节：情景模拟
- 第二节：麦肯锡信任公式
- 第三节：FFC 工具

第二章：1T5P 模型——P 准备工作

- 第一节：环境准备
- 第二节：目标准备与 SMART 原则
- 第三节：信息准备与表达三原则

第三章：1T5P 模型——P 利益呈现

- 第一节：换位思考
- 第二节：利益呈现的三种方式

第四章：1T5P 模型——P 建议加持

- 第一节：沟通阻力
- 第二节：倾听 3F 原则
- 第三节：沟通阻力的处理

第五章：1T5P 模型——P 承诺获取

- 第一节：流程法
- 第二节：借力法

第六章：1T5P 模型——P 改善提升

- 第一节：管理预期
- 第二节：不同风格下的沟通调整

总结

【讲师介绍】刘坚强老师

- 北京外国语大学英语专业硕士研究生
- 中国外运华中有限公司管理培训生、部门经理
- 海信日立空调营销股份有限公司培训中心讲师
- 上海快课研究院 TTT 内训认证教练员、英语专业八级
- 中华讲师网（2024 中国企培业 TOP10 培训服务商机构）认证讲师
- 擅长方案呈现技巧、销售拜访技巧、商务营销礼仪、DISC 风格营销



1、培训理念与风格

- 每次培训学员如果没有笑就是培训师的失职
- 每次培训如果没有课前学员调研就是培训师的失职
- 每次培训如果没有场景模拟与学员训战就是培训师的失职
- 每次培训如果没有交付学员可落地的实用工具就是培训师的失职
- 每次培训如果没有办法改善或解决某个实际业务场景中的问题就是培训师的失职
- 其他方面培训师都可以凑合

2、工作经历：

作为大客户经理，从事销售工作 7 年，曾负责某世界 500 强企业在华铁矿石进口业务的业务代理及关系维护，年进口量突破 2000 万吨，积累了大量客户维护及销售经验，荣获“山东省外经贸最佳绩效能手”。

作为培训讲师，4 年来负责全国 42 个分公司 TOB 业务技巧类课程的落地，授课上百场，积累了大量一线案例与教学经验，获得学员一致好评，在岗期间荣获公司“最佳风采讲师”。课程方法经过上千名销售工程师、经理和项目的锤炼，证明是一套可复制的、高效的、高价值的销售方法，能够在课程结束后进行验证并持续作为参考工具发挥价值。