

《【黑暗逃离】一个人影响力探索》

通用能力沙盘培训课程

主讲：张明老师

【课程背景】

本课程将通过沙盘模拟的形式为还原一个真实的职场场景，学员将通过完成沙盘中的设置，尝试影响力中正面影响技巧的练习，通过提升个人影响力与跨部门同事进行沟通和协作，解决沙盘中遇到的困境。同时，多角度的洞察适合自己的个人影响力呈现的方式，实现更深的自我探索，并合理的运用自己的优势和技巧。

【课程收益】

- ◇ 通过管理模拟沙盘的推进，学员自身的个人影响力的行为表现会同其他学员互相照见，同时激发个人思考
- ◇ 学员收获 7 个人影响力正面影响技巧，实现跨越与他人沟通、影响他人的障碍，并在沙盘中练习掌握这些技巧

【课程对象】

中基层管理者

【课程时间】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、第一轮沙盘

1、沙盘模介绍

➤ 规则介绍：沙盘背景及规则介绍，带入学员进入模拟场景，沙盘分为 4 天进行，每天在三个不同时段的任务是准备期、战斗期、蓄能期

- 检核物资
- 带领学员进入模拟场景，规则解读

2、沙盘进入“第一天”

- 准备期：对规则的解读完成后，制定战术
- 战斗期：10 个团队进行战斗
- 蓄能期：整合资源，第一次道具拍卖

二、第二轮沙盘及复盘培训

1、沙盘进入第二轮，带着“第一天”调整后的团队行动计划，进入到第二天的沙盘，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 沙盘进入“第二天”
- 准备期：“第一天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- 战斗期：10 个团队进行战斗

- 蓄能期：整合资源，第二次道具拍卖

2、培训、复盘内容：

影响力正面影响技巧：

- 逻辑说服：如何运用理性思维和充分证据来说服客户
- 合法化：利用权威和合法性来增强说服力
- 诉诸人际关系：建立良好的人际关系，利用相似性和喜好来影响客户
- 交换：通过价值交换达成合作意向
- 说明：自信地表达观点，明确告知客户产品的优势和价值
- 咨询：通过提问和倾听了解客户需求，提供个性化解决方案
- 缔结联盟：与客户建立长期合作关系，共同实现目标

三、第三轮沙盘

1、沙盘进入第三轮，带着“第二天”调整后的团队行动计划，进入到第三天的沙盘，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 准备期：“第二天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- 战斗期：10个团队进行战斗
- 蓄能期：整合资源，第三次道具拍卖

四、第四轮沙盘及复盘培训

1、沙盘进入第四轮，带着“第三天”调整后的团队行动计划，进入到第四天的沙盘，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 沙盘游戏进入“第四天”
- 准备期：“第三天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- 战斗期：10个团队进行战斗
- 沙盘结束：清算每组的生命值

2、沙盘结束

五、总复盘：影响力正面影响技巧七巧板