

培训时间/地点: 2022 年 10 月 18~19 日 (星期二 ~ 星期三) / 上 海

收费标准: ¥4000/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程背景:

本课程将传统的沟通技巧进行了优化处理, 并对沟通提出最新的思路和模型, 更加适用于实战和日常工作中。现在企业中的优秀人员, 重点就在于是否具备了卓越的沟通协调的能力, 通过此能力从而完成一次次内外部的合作, 达成企业需要的目标。

本课程以高老师的专著《沟通的艺术》为理论基础, 打造 360 度全方位沟通的能力, 包括: 对上级的沟通、对下级的沟通、跨部门沟通以及对外部的沟通, 层层递进, 强化现场实践与练习, 使学员能学以致用, 学有所得。通过独特而创新的“沟通工作坊”方式让学员在游戏中学习, 并将学习成果有效转化为实际能力。



360 度全方位沟通模型

参训对象:

企业中高层或者其他致力于提高沟通能力的企业学员

授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。



课程大纲：

一、 360 度全方位沟通瓶颈与障碍

1. 沟通的目的不清晰
2. 向上沟通缺少胆
3. 向下沟通缺少心
4. 平心沟通缺少度
5. 对外沟通缺少量

二、 360 度全方位沟通基本心态与技能

1. 高情商沟通的 8 种“心态”策略

- 小我变大我
- 被动变主动
- 痛苦变快乐
- 重智商变重情商
- 重过程变重效果
- 苦劳变功劳
- 失望变希望
- 埋怨变感恩

2. 沟通的新模式认知和理解（1+4 模型）

- 围绕核心一个“核心目的”
- “充分的了解”技巧
- “有效的交互”技巧
- “合理的运用”技巧
- “快速的达成”技巧



三、 沟通风格测试与理解

1. PDP/DISC 性格特质测试与分析（多角色换位理解）

- 认知自己



- 了解他人

实战练习——与不同的“你”对话（掌握多角色思考的技巧）

四、 向上沟通与向下沟通

1. 向上沟通重中之重是“理解”
 - 与上级沟通，态度比结果更重要
 - 与上级沟通的技巧——给“选择题”而非“问答题”
2. 向下沟通中理解与鼓励“为先”
 - 望-观察近期状态与肢体语言
 - 闻-有效倾听
 - 问-好的问题，找到好的答案
 - 切-找事实，而非观点

实战练习——绩效面谈沟通

五、 跨部门沟通与对外沟通

1. 跨部门沟通的视角
 - 职能角度
 - 从渠道角度
 - 从编码角度
 - 从解码角度
2. 同级间的沟通
 - 大目标统一，小目标快跑
 - 部门内合作的三大障碍

互动活动——收获季节

3. 对外沟通
 - 理清思路，有力表达
 - 正面积极，规避风险

六、 实战与体验



1. 沟通沙盘小体验
2. 穿越雷区三级沟通障碍体验

互动体验：二选一，进行充分的沟通实践与体验

讲师介绍：高老师

高老师有 15 年培训及咨询经验，曾任职多家世界 500 强企业。现作为风险投资人，投资多家不同领域企业（人工智能、软件开发、培训咨询等）并担任主管市场销售及人力资源工作的高管。

高老师在业内首次提出以“围绕办公桌”为理念，以这种形式为企业中高层培训。并且用教练指导思想，使理论结合实际，使整个培训充分落地。

主打课程：

- 领导力课程：团队领导力沙盘模拟课程、领导力进阶课程、教练式领导力课程；
- 中基层管理能力提升课程：管理工具大集训课程、新任管理者课程、目标与时间管理课程；
- 软技能提升课程：系统性问题分析与解决课程、非人力资源经理的人力资源管理课程；

曾服务企业或机构（部分）：

建筑、房地产：万科地产，龙湖地产，AAI 建筑设计，古北集团，九龙仓地产，中建一局，碧桂园，保利集团，华润置地，绿城集团，宝龙集团、星河地产等；

IT、互联网：阿里巴巴，华为，腾讯，百度，搜狐，TCL，爱立信，联创科技，搜狗等；

银行、保险和金融：深圳发展银行，招商银行，中国银行，平安保险，大地财产保险，南方基金，三井财险，太平洋保险，兴业银行等；

能源化工：中化集团，BP，中广核、中国石化，天赐化工，广汇实业，山东东明化工，新奥集团等；

快速消费品：联合利华，阿迪达斯，耐克，百威啤酒，贝德玛，晨光文具，达能，箭牌等；

医药、医疗器械：国药集团，艾斯康利，拜耳，西门子医疗，凯西只要，先声药业等；

服务业：波士顿，东方航空，上海外服，华住，锦江集团，励展博览，上海电气租赁，携程旅行等；

汽车、制造业：奥迪，福特，正泰电器、上汽集团，延锋，倍耐力，固特异，艾德玛，贝尔卡特，海斯特-耶鲁集团，曼恩，ABB 等。

