

## 沟通心航线™ 高效说服 C 立方

### 课程目标

- 学习亲和力的三个关键要素，掌握以柔克刚的说服秘诀
- 掌握 ARER 的逻辑说服模型，运用缜密的分析让人信服
- 了解构成个人魅力的核心要素，学习构筑属于自己的个人魅力
- 掌握感染说服力的关键技巧，吸引他人跟随我们的想法

### 课程对象

- 老板/客户很强势，似乎习惯性地对我们说“不”，怎么提高让他们说“好”的成功率？
- 团队经历了一些变化，大家似乎都有些迷茫，如何感染说服大家我们是有机会的？
- 工作中总有一些事情要公事公办，如何请平时没什么私交、不太熟悉的同事帮忙我？

### 核心模型



### 课程大纲

#### 第一章：认识说服力

- 高效说服力人士的特质
- 成功说服力的核心 3C
- 盘点自己的 3C
- Comfort: 用亲和力不战能屈人之兵
- Credibility: 用缜密的分析以理服人
- Conviction: 发挥魅力感染对方

#### 第二章：亲和说服力：不战而屈人之兵

- 人们为何喜欢有亲和力的人？
- 亲和说服力的三个关键要素：特质、技能与同理心
- 具备亲和说服力的人有哪些特质？
- 展现亲和说服力的技能（一）：三个关键步骤
- 运用亲和说服力的技能（二）：四个对话技巧
- 案例练习与角色扮演
- 同理心的真正意义及在说服过程中的运用
- 对象：适用亲和说服力的对象及场合

### 第三章：逻辑说服力：用缜密的分析让人信服

- ✓ 何谓逻辑说服？
- ✓ 逻辑说服的 ARER 模式
- ✓ Assure：阐明主张
- ✓ Reason：展现理由
- ✓ Evidence：提供证据筹码的四种类型
- ✓ Reassure：重申主张
- ✓ AREA 模式的练习与运用
- ✓ 明确自己主张
- ✓ 强有力展现理由的两种方式
- ✓ 10.证据的类型及双 R 模型
- ✓ 11.重申主张强力结尾
- ✓ 12.从四个构面进行逻辑说服力

### 第四章：感染说服力：发挥魅力感染对方

- 展现感染说服力的核心关键要素：特质、技巧与信念
- 感染说服力的五项特质
- 感染说服力技巧（一）：掌握果断表达
- 四种常见的表达风格
- 认识自己的表达风格
- 运用果断表达增强感染力
- 用三个步骤增强自己的果断表达力
- 感染说服技巧（二）：说个好故事
- 为何说故事能感染人？
- 什么样的故事能够感染人？
- 四种常用的说故事技巧
- 案例观摩：这些人如何说出动人的好故事
- 盘点自己的故事库
- 说故事的应用场合及对象
- 练习：说自己的故事
- 用信念感染人
- 何谓信念？
- 信念感染人的故事与案例
- 信念与果断表达的结合
- 信念表达的黄金圈
- ☆ 案例练习
- ☆ 盘点自己的理念，编织自己的黄金圈
- ☆ 实际案例的探讨与讨论

### 第五章：综合运用：既推又拉的说服策略

1. 3C 说服力之间的关连及互用
2. 运用四种说服策略贯穿 3C 说服力

### 3. 通用的 3C 说服模型

#### **授课形式:**

知识讲解、案例演示讲解、实战演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。