

沟通心航线™ 非职权影响 TIP

课程目标

- 盘点影响过程中的利益相关人，掌握对方在组织中的角色定位
- 运用 PIN 模型分析对方立场背后的潜在利益与需求，进而改变对方立场
- 识别不同对象的决策风格，灵活调整影响策略
- 学习积累及运用四种影响力筹码，构筑自己的影响实力
- 灵活应用四种说服策略，赢得对方承诺采取行动

课程对象

- 面对老板或影响力比我大的人，如何让 TA 接受我的建议？
- 作为项目负责人，如何让其他部门的成员积极配合我完成项目进度？
- 我的团队中有一个成员能力超强却是个独行侠，如何说服 TA 与其他人一起合作？
- 盯了好久的客户，为何 TA 答应我下的订单这些天却犹豫不决起来？

课程大纲

第一章：认识非职权影响力

- 何谓影响力：影响力的定义
- 我们拥有哪些常见的影响力来源？
- 影响他人过程中常见的挑战与障碍
- 何谓：非职权影响力？
- TIP：运用非职权影响力的三个关键要素

第二章：知己知彼：掌握你想影响的关键人物

- 我要影响谁：进行利益相关人分析 (Stakeholders Analysis)
- 识别对方的 PIN：立场、利益和需求
- 分析对方的决策风格类型

第三章：养兵千日：累积你的影响力筹码

- 盘点自己的筹码
- 何谓筹码(stakes)？认识筹码的本质
- 我拥有哪些影响力筹码：筹码的四种类型
- 如何创造及累积影响力筹码？

第四章：实战演练：筹码的累积与运用

- 筹码的实际运用
- 明确自己目标：职场发展/工作/生活
- 列出必须影响的各方利益相关人
- 分析各方的 PIN 和决策风格
- 盘点自己现有筹码库
- 构思筹码运用的策略方案
- 寻找及累积欠缺的筹码
- 运用及应变

- 实际案例的探讨与练习

第五章：用于今朝：影响最后的临门一脚

- 认识四种说服策略
- 如何针对不同风格对象运用四种说服策略
- 影响力金三角：PIN、筹码与说服策略如何完美结合
- 最后一击：五种方法让对方做出承诺，采取行动

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。

