**《7步学会结构化思维**

**—让逻辑思考和结构表达成为职场优势》**

开课信息

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| **第一期** | 2022年03月04~05日 | 周五一周六 | 3980元 | 上海 |
| **第二期** | 2022年09月07~08日 | 周五一周六 | 3980元 | 上海 |
| **备注** | 案例式教学，小班授课，限招35人；  以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期；  课程费用含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金（增值税专用发票）。 | | | |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人； | | | |

课程背景

1. 为什么自己在面对海量信息提出解决方案，上级总是不满意？
2. 为什么在撰写相关的总结或报告时，心中有千言万语，却无从下笔？
3. 为什么在月度、季度、年度汇报时，明明自己做的很好，却不能得到上级的认同？
4. 为什么去申请各种费用资源时，自己感到理由很充分，上级却无情拒绝？
5. 为什么在编写PPT时，总是抓不住表达的重点？
6. 为什么在做演示时，上级或客户总是提出很多意想不到的问题，最终演示失败？
7. 为什么在项目竞标或者销售时，为客户做的方案总是得不到客户的认可？

课程对象

企业的中高层管理者、企业HR、直线部门的经理、总经理等；

课程亮点

1. “实战、接地气、解决问题”是课程的最大特色，也是本课程的不懈追求；
2. 2天内完成7大议题，10个案例分析以及演练题；
3. 课程提供很多的工具和模型，比如MECE、黄金三圈、外内个体、结构思考顺序等，学员马上可以在工作中使用；
4. 课程不是以知识的讲解为目标，而是通过分组讨论，案例教学，互动式研讨，现场PK来帮助学员理解知识，将解决问题和实战融入培训现场并做自我的反省；

 课程收益

1. 逻辑思维中演绎和归纳方法的概念；
2. 学会工作中最重要的思考方法：麦肯锡的MECE原则；
3. 掌握金字塔原理的核心：逻辑表达的四大原则 论、证、类、序；
4. 掌握金字塔在商务中的应用，如报告、方案、解决问题、PPT中的应用等；
5. 掌握在表达中如何使用数据、证据、事实来增加商务沟通的说服力；

 课程大纲

**模块一：逻辑的定义---科学的思维先从思维的方式转变开始**

**本节：主要解决学员的基本概念问题，从基本的逻辑概念入手，建立两种逻辑的概念。**

1、逻辑的定义

2、演绎的类型：演绎和归纳

3、演绎的定义：大前提—小前提—结论

* 案例：这个演绎有问题吗？

4、归纳的定义：共性特征的事物归类

* 归纳的三个要点：
* 样本量足够大
* 不同条件必须予以重复；
* 不能与公理不符；

5、演绎和归纳的区别：一般到个体

**模块二：金字塔原理的三个结构和四个特征—商务表达和沟通的逻辑**

**本节：主要解决的问题是：表达的逻辑是什么重点？讲解金字塔的构成和原理，掌握核心。**

1. 金字塔原理的简介
2. 金字塔的三个结构：序言结构、纵向结构和很想结构
3. 金字塔的四个特征“论、证、类、序”

3.1金字塔的第一个特征：结论先行

* 为什么要结论先行？
* 练习：这一段该如何表达？

3.2金字塔的第二个特征：以上统下

* 上下对应的要求是什么？
* 练习：这一段报告体现了上下对应吗？

3.3归类汇总的本质是人的记忆思维不超过7个

* 练习：这一段该如何进行归类汇总？
* MECE的定义：相互独立，完全穷尽
* 演练：这种分法符合MECE的原则吗？

3.4逻辑顺序代表了一种条理，易于接受和理解

* 练习：如何得到4P等思考工具？

**模块三：逻辑思考方法MECE---如何进行科学的思考**

**本节：本节主要解决学员不会全面思考，不会进行信息的收集和归纳的问题，概括信息，杜绝线性思维。**

1、MECE的三种思考方法

1.1演绎思考：大前提—小前提—结论

* 黄金三圈思维模式：What—Why—How

1.2归纳思考的方法

* 按照时间顺序进行思考：
* 结构顺序进行思考：从上到下等
* 练习1：小王突然接到命令，要求出差，该如何思考所需带的物品？
* 练习2：该如何采取措施阻止销售的下滑？
* 练习3：该如何完善这份竞标方案？
  1. 头脑风暴或工具思考

**模块四：构建金字塔四个步骤—从目标到需求调研到构建的方法**

**本节：主要解决如何构建金字塔，重点讲解如何从需求到信息筛选到构建金字塔，两种方法。**

1、沟通的概念和核心

* 商务沟通的类型和目标

2、金字塔构建第一步：确定沟通对象和目标

3、金字塔构建第二步：商务需求调研

* 需求点
* 利益点
* 兴趣点
* 风险点

4、金字塔构建第三步：思考和整理相关的信息，确定商务沟通的重点

* 确定沟通对象
* 确定沟通的信息核心
* 确定沟通的形式和方式

5、金字塔构建第四步：

5.1自上而下的构建方法

* 自上而下的构建方法注意点
* 演练：如何用自上而下的方法构建该项目的金字塔？

5.2自下而上的构建方法

* 自下而上构建方法注意点
* 由上而下和由下而上的模式应用以及结合

**模块五：金字塔在商务沟通中的应用—实战演练，巩固加深**

**本节：主要解决如何在将工作中的实际经常遇到的场景进行应用的问题，多次演练，将知识通过演练转化为能力。**

* 练习1：该公司产品业务量持续下滑，如何制定有效的方案？
* 练习2：根据小王去年的工作，他该如何制定自己的年度总结框架和PPT？
* 练习3：如何制定项目管理的一般框架？
* 练习4：王经理希望领导批准他给下属加薪，该方案如何呈现得到上级的批准？
* 练习:5：如何制定该车辆的维修计划？

讲师介绍

**张书豪老师**

* 上海同砺智库高级顾问
* 上海地平线培训网高级顾问
* 人课合一黄埔十五期明星培训师
* 工商管理博士
* DISC行为风格论证分析师
* 22年工作经验，曾经先后供职于国企、民企、跨国公司等，如美国都乐、法国百吉福、美资纳斯达克上市公司等，行业涵盖：制造、快消、大型外包服务等
* 20年管理经验，曾担任大中华区人力资源总监、总裁助理、物流总监等高管职位，对不同类型的企业管理模式有深刻的认识；
* 11年管理咨询经验，担任多家公司的企业管理咨询顾问，这些公司涵盖电力、快消品、贸易等行业；
* 11年培训经验，2008年因为喜欢培训开始受邀分享管理经验和心得，至今授课超过500天；

**培训和兼职咨询背景：**

**培训经验：**

1. 至今已经服务至少150家以上的企业，大多数是大型央企、跨国公司、民营企业等；
2. 重复邀请授课的大约30家左右；

**兼职咨询经验：**

1. 从2007年开始兼职做顾问和咨询，常年做企业顾问的企业合计有8家，有机会和老板探讨企业的经营和战略；
2. 目前是两家公司的常年管理顾问；
3. 曾经帮助多家企业做过多次微咨询项目：

* 某公司的企业年度经营计划项目；
* 某公司的绩效管理系统；
* 某企业的人力资源体系的整体设计；
* 某企业的竞标方案更新系统；
* 某企业的招聘系统建立；
* 成功帮助顾问企业建立销售系统的人员和薪酬系统；
* 成功帮助顾问企业建立高管团队；

**授课特点：**

1. 实战、接地气、以解决问题为导向

* 所有的内训都是以客户需求为导向，定制化，以解决客户的问题为核心；

2、课程的设计逻辑感强

* 比如管理课程整体设计为自我管理、管理业务、管理团队的思路设计课程；
* 比如设计招聘和面试课程，从招聘前的准备、招聘中的提问和追问、招聘 后的薪酬和谈判、测评、背景调查来设计课程；

3、工具、方法贯穿整个课程

* 学员需要马上能用的工具和方法，本人所有课程都会输出相应的工具、 方法或思路，课程始终聚焦在围绕Know-how展开

4、课堂演练多，互动多，幽默，氛围好

* 一天的课程至少2~4次演练，练习产生代入感，激发学员的思考，思考能力是管理者的核心能力之一

**部分服务客户：**

**汽车行业：**上汽集团、大众汽车、马自达中国、韩国现代汽车、山东德州福路车业

**金融和保险行业：**中国银行、民生银行、嘉银基金、财通基金、长安基金、民生人寿保险、国泰人寿、上海汇付天下、深圳平安

**房地产和建筑行业：**中建八局、复星集团星颐投资、复星集团利源、上海现代建筑咨询、上海申元岩土

**电子和电器行业：**上海日腾电脑、中国电信、上海津信变频器、上海科泰电源、赫莱特密封紧固件、上海北羽自动化、芬那中国

**互联网和IT行业：**上海壹佰米、上海浦东软件园、中科院、中海油信息科技、上海帝联信息、上海华勤通讯、上海科梁信息、上海道和慧明、苏州新宇软件、南京龅牙兔、丁丁地图、赶集网、医容堂

报名表格

**课程名称：**《七步学会结构化思维—让逻辑思考和结构表达成为职场优势》

**上课时间： 课程费用：**3980元/人 **上课地点：**上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名称： |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 您的其他要求和相关说明：   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   听课须知：   1. 案例式教学，小班授课，限招35人；（以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。） | | | |