|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *返回总表*   |  | | --- | | **职场新生代—对话魔方（版权）** | | |
| **课程背景** | |
| 很多时候，我们抱怨同事工作不利，问题往往不是出在工作能力上而是出在交流上。研究表明：我们工作中70％的错误是由于不善于交流所造成的。  有调查表明，职场当中各层员工花在内外部交流的时间大约占其工作时间的40%-50%，常常影响公司整体运作效率。作为一名合格的职场人，我们又该如何在这种环境下突破屏障? | |
|  |
|  |
| **培训目标** | |  |
| 通过对“对话模型”的深入理解，掌握交流过程中为双方创造价值的行为、层次、环境等要素； 通过《对话魔方》微电影的观看，充分解析和实战演练，有效掌握交流行为过程中的核心技巧，从而为企业创造富有价值的内外部“对话成果”。 | |  |
| **授课对象** | |  |
| 会议组织者、会议主持人其他需要掌握结构化会议的人 | |  |
| 1.1：什么是职场对话 1.2：职场对话与日常沟通  1.3：对话双方的认知构成  1.4：认知的基本原则  **任务场景：因何错失机会（高潜评审会）**  **职业化工具：认知理论**  2.1：传统沟通模型的障碍  2.2：对话模型的重点/要点  2.3：应用洞察、提案、确认  2.4：负面视频的研讨  **任务场景：漏闻懒问的工作风格（对话领导）**  **职业化工具：传统沟通模型、对话模型**  3.1：对话模型—洞察 3.2：明确要求、理解需求  3.3：发掘欲求  3.4：组织收益与个人收益  **任务场景：“善解人意”的请教（对话同事）**  **职业化工具：洞察三层次、对话目标原则**   |  | | --- | | **课程大纲** | | |  |
| 4.1：对话模型—提案 4.2：提案—满足需求  4.3：创造双赢、确保可行  4.4：学会说“不”  **任务场景：说不清、道不明的反馈（跨部门对话）**  **职业化工具：提案三标准**  5.1：对话模型—确认 5.2：确认—达成一致 5.3：确认—共创成果  5.4：确认—检测满意 5.5：无处不在的确认 5.6：认知的传递  **任务场景：无可奈何的客户电话（对话客户）**  **职业化工具：确认三要素、顾客满意定律**   |  | | --- | |  | | | |  |
|  |
|  |
| **讲师介绍：陆老师** | |  |
| **教育及资格认证：** 冠卓顾问高级讲师 对话魔方认证讲师 OTS匠承版权所有者 **讲师经历及专长：** 陆老师拥有近10年合资企业、国内大型企业的管理经验；5年以上工厂辅导经验，辅导过近100个改善项目，涵盖到现场管理、效率、交期、质量等各方面，  陆老师擅长的课程有：《匠承OTS》、《对话魔方》、《现场管理与现场改善》、《精益现场改善》、《班组执行力提升》、《TWI一线主管管理技能提升》、《JI-TWI之工作教导》、《JR-TWI之工作关系》、《JM-TWI之工作改善》等课题。 **培训客户及培训风格：** 陆老师培训过众多知名企业，其中包括：陆老师培训过众多知名企业，其中包括：莱尔德、中船三井、中集、大用食品、长兴化学、长安汽车、安费诺、库博、新能源，北京天易幕墙、天津雅士佳、维斯塔斯、高丝化妆品、嘉林药业等企业；同时，陆老师还为利欧股份、中烟集团、龙大集团、海尔、卫华、蒂森克虏伯、景德镇特地陶瓷等企业实施了精益六西格玛改善活动，陆老师丰富的实战经验获得学员和高层领导的一致好评！  陆老师结合多年的实战经验和自身理论知识体系，精心设计课程，具有以下特色：①贴近实际：基于丰富的现场管理经验，课程案例丰富且贴近实际，更容易让学员理解和接受；②形式多样：授课结合视频、录像、讨论等多种形式，课堂气氛轻松活跃，③注重转化：基于多年的项目辅导经验，陆老师对学员在工作中可能遇到的问题更加了解，能够更好的帮助学员在实际工作中应用所学内容，实用性强！ | |  |
|  |
|  |  |  |