清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班 PDF转换可能丢失 图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao\_ti2020/114/2021\_2022\_\_E6\_B8\_85\_E 5 8D 8E E5 A4 A7 E5 c78 114314.htm 【教学背景】当今时 代,经济迅猛发展,竞争日趋激烈,人际交往频繁,信息传 播加快。在各种场合,不论是开幕致词,还是主持会议;不 论是商务宴请,还是商务谈判;不论是争取合作,还是接受 采访;都需要演讲口才与沟通表达。由于中国人很少接受这 方面的专业培训,造成很多领导人一上台,就语无伦次,词 不达意;人一多,场合稍微正式就会紧张恐惧;在私底下准 备的很充分,一上台就忘得一干二净。要么说话没有新意、 表达不清晰,而缺乏吸引力;要么条理不分、没有激情,而 缺乏感染力;要么思路不清、主题不明,而缺乏说服力。明 明可以马上解决的问题,因为沟通不畅,造成公司内耗。明 明可以达成的成果,因为没有掌握谈判技巧,在谈判时被迫 一让再让等等。 针对这种情况,清华大学作为中国最高等学 府之一,承载着为中国培养更多领袖的光荣使命,特联合中 华演讲网举办研修班。希望能够帮助更多的领导人突破公众 演讲的紧张恐惧,提升公众讲话的技能,增强沟通与谈判能 力。炼就领导力,树立领袖形象,塑造个人魅力,进而提高 综合竞争实力。【课程设置】来源:www.examda.com 课程模 块课程设置模块一演讲口才突破紧张恐惧情绪与建立自信心 演讲结构设计与组织语言演讲感染力、吸引力与煽动性训练 开幕闭幕祝酒答谢各种演讲常规模式解析 即兴演讲即兴问答 与接受新闻采访 模块二沟通技巧 管理沟通与上下级沟通人际 沟通与处世应变艺术 商务沟通与说服技巧有效沟通技巧与谈

话艺术模块三商务谈判商务谈判中的误区与陷阱谈判中的开场中场收场策略与技巧谈判节奏及各自议价的技巧与方法谈判中的僵持、让步与签约的要领模块四社交礼仪形象设计与服饰搭配日常交际应酬礼仪与言谈举止国际商务会务礼仪与仪式礼仪模块五领导艺术领导韬略与领导决策团队构建与用人艺术领导魅力与领导情商管理创新与超越性思维模块六企业家精神与东方智慧企业家精神与经营理念儒、道、禅与现代管理孙子兵法与现代商战 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com