

# 《沟通力与谈判力》PPT课 件

制作人：  
时间：2024年X月

# 目录

- 第1章 课程简介
- 第2章 沟通力的基础
- 第3章 谈判力的要点
- 第4章 情境应用
- 第5章 成功案例研究

• 01

# 第1章 课程简介

## 课程简介

沟通力与谈判力在个人和职业生活中起着至关重要的作用。本课程旨在帮助学生提高沟通与谈判技能，提出解决问题的有效方法，并增强人际关系。通过学习本课程，学生将掌握建立信任、有效沟通和协商的关键技能。

# 课程内容概述

## 重要性

介绍沟通力与谈判  
力的价值

## 学习目标

确定学习目标和预  
期结果

## 学习方式

介绍课程的教学形  
式

## 主要内容

探讨课程的核心主  
题

# 课程背景

## 作用分析

探讨沟通与谈判在  
生活中的作用

## 自我反思

引导学生反思自身  
技能现状

## 潜力挖掘

发掘学生潜在的沟  
通与谈判能力

## 需求分析

分析社会对沟通力  
与谈判力的需求

# 学习目标

## 目标设定

明确沟通与谈判的学习目标  
制定实现目标的步骤

## 学习成果

掌握有效沟通技巧  
提高谈判能力

## 学习动力

培养自我学习动力  
激发学习兴趣

## 实践机会

应用所学知识  
提升实践能力

## 课程结构

本课程采用多种教学方式，包括案例分析、角色扮演和小组讨论。学生将在课堂上通过实践和反思，提高沟通与谈判技巧。教师将根据学生的表现评估学习成果，鼓励学生积极参与课程活动，培养团队合作精神。



● 02

## 第2章 沟通力的基础

## 01 阐述沟通的概念

重要性

## 02 分析有效沟通

沟通障碍

## 03 探讨沟通作用

个人生活 职业生活

# 沟通的类型

## 探讨不同类型

沟通方式

## 分析口头沟通

书面沟通特点

## 引导学生选择

合适沟通方式

## 沟通技巧

介绍如何提高沟通效果的技巧，分析非语言沟通的重要性，并提供实用的沟通技巧和方法，让学生能够更加有效地进行交流。

# 沟通实操

提供案例分析

强调实践重要性

学生练习反馈

沟通实操

提高沟通技能

机会

# 沟通效果评估

## 主观评价

感受效果

## 客观评价

准确度

## 反馈机制

改进空间

● 03

## 第3章 谈判力的要点

# 谈判的概念和原则

谈判是指双方为了达成共同目标或解决分歧而进行的沟通和协商过程。在谈判中，基本原则包括相互尊重、诚信互利、合作共赢。成功谈判的关键因素包括谨慎的准备、良好的沟通、灵活的策略和善于协商解决问题。合作谈判强调双方合作共赢，竞争谈判强调双方竞争对抗，而在实际应用中需根据情况选择合适方式。



# 谈判的概念和原则

## 定义和基本原则

双方为达成共同目标进行沟通  
相互尊重、诚信互利、合作共赢

## 成功关键因素

谨慎的准备  
良好的沟通  
灵活的策略  
善于协商解决问题

## 合作与竞争

合作谈判强调共赢  
竞争谈判强调对抗

## 谈判准备阶段

在谈判前的准备工作中，制定清晰的谈判目标和策略至关重要。准备阶段的关键包括信息搜集和分析、对对方立场的了解、制定应对策略等。只有充分准备，才能在谈判中保持主动并达到预期目标。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/807123155066006056>