说服力销售课程



所属分类：演绎沟通

【课程内容】 •课程包括构建逻辑思维、自上而下和自下而上的纵向思维逻辑、演绎和归纳的横向思维逻辑等。

　　【课程目标】 •了解逻辑思维的定义与作用;

　　•掌握逻辑思维“十六字规则”，搭建文章、汇报、演示、分析和解决问题的逻辑架构;

　　•掌握多种横向和纵向逻辑结构，并学会运用;

　　【课程价值】 •三思后行，学会思考、善于思考、享受思考;

　　•提升说话、写作、做事的逻辑性，告别言语紊乱、杂乱无章;

　　•明确传达自己和准确洞悉对方表达的目的;

　　•提升逻辑思维意识、有利于克服拖延，提升工作、学习、生活效率。

　　适合对象：年满14周岁以上人员。

　　上课时间：周一到周四晚上，或者周末白天。