

呈现：怎样作汇报/提案

汇报提案不是请示，而是预演

请示

预演

尽可能把信息全部铺全,然后把信息堆给领导，由他决策

咱们有个共同目标，我冲着这个目标已经开始跑了，现在我给你看看彩排的结果。你看看，符不符合你的预期？

提案就是一种通过预演给对方呈现未来的能力，这是一种通过沟通，让领导和客户直接看到结果的能力。

提案=融目标+抢进度+提诉求

案例

得到清华与华公司设计得到形象体系

1. 华与华工作人员"霸占"得到一间会议室--反客为主

2. 使用猫头鹰布置会议室

3. 展示提案素材短片

4. 出示衍生品

5. 提出建议，更换开机画面试试效果

融目标

抢进度

提诉求

融目标

把领导或者客户的目标，和你自己的目标结合起来，融为一体

穿越大法

发布会想象

带着提案对象穿越到未来

置身于未来场景，倒逼现在出现在要做的事情

年终总结

穿越回过去

置身于过去场景，想象某个特定的时点的目标是什么

Tips

大方向和细节沟通要分开，分成多次提案

制造听觉锤，选择一个关键词或关键句，在提案说明中反复回扣这个关键词或关键句。

抢进度

抢进度不是为了增强你的说服力，而是为了增强你的责任担当

要推销的不是方案本身，而是推销你自己。

给领导制造出"某某都走到这一步了，这事不让他干，让谁干呢"的感觉

案例

华与化公司做方案，通过开快闪店收集数据做各方面统计，以数据与甲方说话。

Tips

把实质性成果的工作往前做

正式开干也要做的事情

把能展现自己决心的工作往前做

提诉求

获得飞轮效应转起来的启动力量

开放性结尾

谢谢

恳请本次会议作出以下决策

我们需要明确一下落实的项目，请问是不是以下几项？请领导们确认。

Tips

要一个最小化的东西，只需要领导拿手指头轻轻地戳一下，他就能当场做这个决定

One More Thing

提案被挑战/刁难

设计提案的时候，根据自己的准备情况和把握程度，把反馈意见的点设计好

反馈点

小意见

用一个封闭性的问题让他说“是”或者“不是”

提一个开放性问题。

大家有什么意见/要求？

挑战者分量不高

安抚

意见记下来了，回头完善落实

挑战者分量很高

积极开放沟通

意见记下来了，会后马上落实完善，然后向您汇报

敲黑板

问题能不能回答并不重要，重要的是表达尊重