

南京卡耐基培训学校: 以培训效果为第一追求

大事记

零的突破:2006年成立南京卡耐基学校,成为江苏首家卡耐基成功素质专业培训机构,主要从事当众讲话、沟通与人际关系专业培训。同年,国家外交部聘请卡耐基学校讲师长期为外交部承担外交部各级官员的当众讲话、沟通与人际关系培训。

两个第一:2007年全国第一个全方位引进卡耐基精神,将卡耐基精神与培训结合;第一个将当众讲话、沟通与人际关系打造成全面塑造和提升人综合素质的专业课程。

家的温暖:2008年越来越多积极、热忱的卡友将这里作为自己自信与勇气的起源地,将这里作为自己人生发展的重要里程碑,称每次回到这里或经过楼下,感觉到家的温暖。应学员的需要,青少年培训项目成功推出。

三重突破:2009年实现了三个新突破:学员之间口碑相传,推荐学员直线上升;多家企业、政府机关直接引用卡耐基课程,得到单位及参训人员的双重认可;注册“豆瓜训练”,做“中国式卡耐基”,提供最符合中国人的培训课程服务,拥有了自己的品牌。

南京卡耐基学校校训“自信、热忱、快乐、和谐”

培训方式:小班开课、实战演练、启发式引导、实践反馈相结合的训练。所以通过培训,效果非常显著。在卡耐基学习的原则技巧,都是经过近百年的历史证明、带领无数人走向成功,并由学员验证是行之有效的经典,使用之后效果立竿见影。

卡耐基《沟通与人际关系》——开创和谐人生

婆媳关系 曾经与婆婆关系恶化,以致家庭气氛非常压抑,丈夫为此左右为难、压力重重。后来她说,现在婆婆不再指责抱怨,还在丈夫面前表扬自己。更神奇的是,以前自己需要开工商户,要用房产证,婆婆不肯借;现在自己买房,婆婆竟肯借给自己二十万。

客户关系 自己有个客户,曾经欠一笔货款七千多元。以前要了好多次,对方没有反应。前几天上午,又给对方打电话,先在电话中双方愉快地谈了一会儿,聊了几十分钟后,对方忽然主动提到这笔款,并承诺马上汇款。果然,在十点多钟,款就到账了。

同事关系 上完当众讲话课程,接着上了人际关系。后来她说,以前与领导关系非常紧张,也因此给自己带来了很大的压力。领导经常直呼其名,然后将她叫过去狠狠地骂一顿,经常感到郁闷。上完人际关系课后,现在领导仍然直呼自己的名字,但现在是在友善地指导、鼓励肯定和委以重任。短短的几个星期,关系发生了完全不一样的变化,真是非常神奇。

近期活动

1、卡耐基培训为什么这么有效,是如何进行的?每周四、周六豆瓜训练主办当众讲话免费体验活动,人数有限,敬请提前预约。

2、近期开班:《当众讲话》1月10日周日班;2月1-5日寒假集训班;2月6-10日青少年演讲集训;2月16-19日春节集训班。《人际关系》2月27日周六班

年底加薪 用什么来跟老板谈?

2009年年底将近,为了年终考核、为了年底奖金、为了加薪升职的机会,职场人开始忙碌紧张起来。经济危机尚未结束,很多企业的效益与往年相比下降了,不少企业为了控制成本甚至裁员减薪。在这种逆境之下,职场人向老板谈加薪的难度进一步增加。然而,随着生活成本的上涨,手头工作压力的不减,忙碌一年的职场人心怀一个念头:向老板谈加薪势在必行。

不争取就得不到加薪机会

“你想要啊?你想要就说啊,你不说我怎么知道你想要呢?”这句《大话西游》的经典台词告诉了职场人主动和老板谈加薪的必要性,谈了至少还有一线希望,不谈就会丧失加薪的可能。有网友认为,想要加薪,不争取就得不到。只要谈加薪的方式不是太具对抗性,是无伤和气的,最糟糕的结果也不过是被老板拒绝,问一问又何妨,也许还真能收获惊喜呢!

有网友认为,向老板提加薪不能有勇无谋、莽莽撞撞,应该动点脑筋、有章法。可以采取比较委婉的“前奏”方式:1.铺垫法,让老板知道你有些事情找他,找准时间点在老板门口徘徊;2.渲染法,让老板知道你有重要的事情找他,但一旦谈不拢也不会剑拔弩张,只挥一挥衣袖;3.旁敲侧击法,跟老板谈自己的家庭及其他与工作无关的事情。

无法量化的绩效也可以换来加薪

铺垫、渲染、旁敲侧击……这一切行为的目的都是为了能有机会直接和老板谈加薪。下定决心要付诸和老板谈加薪的行动了,那用什么来跟老板谈呢?当工作无法用数字量化的时候,我们该如何在老板面前展示自己的工作成绩呢?

作为员工如果想加薪,第一看公司的

加薪制度,第二看自己的能力和表现。人力资源专家认为,首先要明确自己公司的薪酬制度,如果加薪所要达到的条件满足了,那就按照相关的流程去走;如果公司没有明确的加薪制度,又觉得自己应该加薪了,就需要通过日常的一些表现去和老板谈加薪。其次看工作能力和工作业绩。工作能力和工作业绩可以分为两种类型,一是可以用数据表明的工作能力和业绩,另一个是难以用数据衡量表现的。只要老板认可数据,用数据说话的加薪就相对容易很多。

当工作无法用数据量化的时候,我们又该如何在老板面前展示自己的工作成绩呢?其实无法量化的绩效可以形象感知化,养成三个习惯至关重要:1.养成“事件状况即时上报的习惯”,用脑子做事的同时也要用心做事,让领导能感知事情的严重性以及事件的执行难度;2.养成“事件解决办法即时提交的习惯”,员工要时时刻刻替老板思考和协助解决问题,不要让老板觉得员工只会提出问题,不懂解决问题。把问题的多种备选解决方案以及各个方案的利弊详细地提交给老板,让老板拍板,替老板省心;3.养成“事件结果即时回馈的习惯”,让老板知道事件的发展过程及预期结果,让老板能控制全局并放心。在沟通和事件解决的过程中,老板对你的能力认知会大大提高,将来老板也会给更多机会让你升职加薪。

张曦 整理

不是煽情和激励,而是系统化的技能与方法的训练

豆瓜训练

南京卡耐基学校专注于发挥人潜能的训练机构

成功的三大基石

《当众讲话》

提升自信 克服紧张
掌握说服 主动热情

更自信:对自己的演讲及能力更有信心
更主动:待人处事积极热忱,工作效率很高
心态好:快乐生活,快乐工作,人生更和谐
通过训练,轻松地借助当众演讲发挥影响力

《人际关系》

改善沟通 获得认同
赢得友谊 建立和谐

更自信:面对复杂的人际关系游刃有余
更友善:与人相处轻松愉快,受人欢迎
更平和:能以平和的心态面对矛盾冲突
通过训练,可以充分发挥领导力影响别人

《和谐销售》

学习方法 掌握步骤
有的放矢 成交倍增

更清楚:知道自己处在哪儿,该做什么
更有效:根据客户的阶段有效说服客户
更和谐:成为客户的长期可信赖的伙伴
通过训练,将销售作为挑战自我的乐趣

大学生就业面试直通车:很多应届毕业生及考公务员的证明,《当众讲话》训练是帮助我们成功通过面试的最有效的培训。

最近开班

免费体验

你了解当众讲话训练为什么这么有效,如何进行吗?卡耐基学校每周四、周六免费体验为您揭秘。名额有限,敬请提前电话预约。

《当众讲话》:★周日班1月10日;
★寒假集训班2月1-5日;
★春节集训班2月16-19日;
★晚班3月1日★周末班3月7日;

《人际关系》:3月6日周六上午

《青少年演讲班》:2月6-10日

以上正在报名中,因小班开课,人数有限,敬请提前报名!

电话:025-84210358 84210359

地址:洪武路198号城开国际大厦1幢704室

网址:www.njknj.com.cn

南京疯狂英语 全封闭强化集训营

7天不在国外,胜似国外!

7天彻底撬开你的嘴巴,打通你的耳朵!

7天与黎翔老师及王牌讲师零距离接触,学习英语,学习做人,体验成功!

7天每天15小时超强度训练,陪你、逼你,让你做梦都在讲英语!

7天让成功成为一种习惯

开营时间:2010年2月4日至2月10日

适宜人群:小学、中学、大学、成人

资深主讲全程授课 助教老师小班辅导

免费英语测试,精准把脉
预约电话:025-51862452/51862442
登陆www.njlyce.com 更多课程供您选择

成功热线:400-6688-025 18951705155(24小时)

办公地址:白下路111号洪宇商务中心三楼