

总裁卓越演说力

【课程背景】

人生的过程就是讲演的过程，就是自我销售的过程，演说沟通的能力决定了你生活的品质！建立公众形象，在公共场所更好的塑造自己企业和产品，好的表达来体现个人才华，商务谈判需要销售演讲，工作会议需要职权演说，招商引资需要演说说服力……

【授课时长】

3天2夜集中面授，另加课后每个人两个小时的个人教练

【课程收益】

面对媒体,你要如何宣导企业理念,传播企业影响力?

面对客户,你要如何塑造产品价值,增强企业信誉度?

面对员工,你要如何描绘梦想,陈述使命,凝聚人心?

面对政府,你要如何展现企业精神,赢取政府支持?

面对对手,你要如何灵活应对,让竞争者肃然起敬?

让你口若悬河、能说会道、语惊四座、口才超群；

让你敢于自信当众讲话，魅力表达，自在绽放；

让你的公众演说抑扬顿挫、声情并茂、生动感人；

让你学会精彩开头和巧妙结束的方法和技巧；

让你公众演说的姿势优美、手势自然、魅力无限；

让你应声而起，脱口而出、出口成章、左右逢源；

让你学会公众演说现场互动、控场的方法和艺术；

让你快速提升领导讲话水平，塑造领袖形象，凝聚人心；

让你学会世界演讲大师的终极秘籍，到达演说的最高境界；

让你把演说和生活、事业相结合；彻底突破，成为影响力中心。

……

【授课对象】

公司的董事长、总裁

公司的高层领导者

【课程特色】

现场体验教学：通过多种形式的培训活动，使学员在亲身体验中“渐悟”或“顿悟”

实战教练指导：通过当场教练指导，针对团队及个人进行提升和突破，达到立竿见影的效果

经典案例分析：利用相关案例锤炼、激发学员，使学员在感觉安全的情况下进行自我提升

浓缩精华智慧：将浓缩的知识和技能带给学员，使学员在短时间内迅速学会并拥有实际应用的能力

师生互动升华：在真诚开放的环境下，师生间、学员间积极互动，令全体学员共同经历独特的而难忘的学习过程

【课程大纲】

第一版块：先识人

如何找到不同人的动力源？

如何分析你的听众？

如何与相关联的人先沟通？

不同类型人的诉求是什么？

如何使用不同类型的人？

第二版块：演说精髓

演说的精髓是什么？

如何用三句话吸引台下人？

台上如何拉出下边人的感觉？

在台上讲什么下边人爱听？

如何利用“经典三要素”震住客户？

第三版块：“六力系统”工具

提升沟通力，成就圆融管理；

策划判断力，倍增企业利润；

创新行销力，缔造品牌价值；

增强说服力，感化员工和客户；

练就演说力，鼓舞士气和人心；

汇聚感召力，铸就人生和事业。

第四版块：10大核心秘诀：

成为超级演说家的十大信念；

如何设计适合自己的演讲稿；

如何从一句话、一分钟到十分钟脱稿演讲：

如何现场互动，创造气场说服的终极秘诀；
如何熟练运用潜意识演说，激发无尽潜能；
如何寻找适合自己的高效说服的语言模式；
如何运用五行演说,让演讲达到登峰造极的境界；
如何精准定位“人生定位、演讲定位、企业定位”；
如何透过演讲创造品牌，打开通路，建立顶尖人脉，建立影响力。
学会演讲式销售，让收钱、收人、收心、收魂、收命如呼吸般简单。

第五版块：一对多行销力

如何让客户尝到好处？
如何找到客户相信的第三方？
如何利用场的氛围催眠客户？
如何娴熟运用成交手法，成交于无形？
如何后期跟踪，客户转介绍，二次成交？

第六版块：使用情绪

如何使用八大情绪感染台下的人？
如何激发台下所有人的感觉？
如何发现客户的真实需求，一语中的？
如何让客户觉得你不虚伪，诚信有爱？

第七版块：高手讲故事

如何打造自己的舞台基本功？
如何把故事讲出震撼感？
如何在故事中暗中“下钩”？
如何设计自己的故事？
如何打造自己的“台风”？

第八版块：演说目的

如何表达你讲话的目的？
台下人为什么要听你讲？
如何让别人相信你讲的是真的？
如何拿出充分理由让别人选你？
如何让客户即便借钱也要现在买你的？

第九版块：杀单成交

如何创造气场瞬间成交？
如何把客户带入情境成交？
如何利用灵性成交？
如何让成交的人相互激励共生？
如何不断撒下成交的种子？

第十版块：演说教导

如何让员工爱听你培训？
如何放大员工的梦想，感觉真能做到？
如何让员工对公司坚定不移？
如何让员工也能具备演说能力，无限成交？

案例分享：20个终极良好习惯

- 1、真、善、美的演说，最能打动人心——真感情就是好文章；
- 2、演说传递爱、信心和希望——爱他就说出来；

- 3、演说传递使命、愿景和目标——伟大的使命是需要不停地宣导；
- 4、演说是信心的传递、情绪的转移、体力的说服——我的语言是定心丸，我的语言是大力水手的菠菜；
- 5、演说用问的，学会问很好的问题——我的问题引人入胜，我的语言发人深思；
- 6、演说就讲故事，易于引起听众共鸣——我的故事充满传奇，我的经历丰富多彩，我的人生阅历丰富；
- 7、只要讲话，就要学会赞美——想要赞美人时，高声表达；想要批评人时，紧咬舌根；
- 8、只要讲话，就要用心表达——只要用心，就有可能；一旦开始，永远不晚，真感情就是好文章；
- 9、只要讲话，就要用肢体语言表达——我的身体会说话，说您想听的话；
- 10、一致性，做自己说，说自己做——一致性内外兼修，利众者伟业必成；
- 11、专注、热衷于自己的演说主题——我喜欢讲话，我喜欢我的故事，我乐于分享我的故事；
- 12、随时总结，以突出重点——伟大的领袖是反思出来的；
- 13、幽默和停顿是最伟大的演说工具——幽默是一种智慧的体现，停顿是忘词后最好的掩饰；
- 14、时刻关注听众的体验——将听众喜欢的、感兴趣的；
- 15、善用视听辅助道具来加强效果——君子性非异也，善假于物也；
- 16、不失时机的与听众中某人进行目光接触——眼睛是心灵的窗户，我的眼睛会传达感情，我的眼睛会放电；
- 17、成功的演说来自于准备，一小时演说、十小时准备——台上三分钟，台下十年功，持续大量地付出是成功的基石；
- 18、要学会放松脸部肌肉，微笑是最好的语言——我的微笑说明我很快乐，我的微笑说明我在传递快乐；
- 19、把控时间，总在高潮处戛然而止——制造有悬念的故事情节是吸引听众最好的手段；
- 20、令人难忘的结尾，听众期待你的下次演说——预知后事如何，请听下回分解。