

商务演讲呈现与技巧

时间：1天

【课程背景】

你在工作中需要面对公众发言吗？你遇到过下面的困惑吗？
在众人面前感到紧张、无所适从，甚至忘记了要说的内容
好的内容、经验和知识不知道如何表现出来，演讲效果平平
整个演示过程没有说服力，让对方没兴趣倾听
无法打动听众、说服听众、改变听众
PPT不专业，不够吸引眼球，难以给演示加分……

【学员收益】

了解人性的规律，理解影响和改变听众的心理学原理
学会换位思考，能够从听众需求的角度准备演示内容、素材并设计演示流程
学会搜集案例、图片等素材的方法、掌握制作打动人心的PPT的技巧
学会营造良好氛围的心理学技巧，掌握有效开场的8大策略
学会引发听众倾听欲望的心理学技巧，掌握演示说服力的技巧
学会应对演说时的紧张及其他情绪，掌握演说中的非语言技巧
两天后立即可让你的演示更有说服力、幽默感、流行与时尚

【课程大纲】

第一章 演说的本质

- 1.暖身：1分钟自我介绍（录像与回放）
- 2.商务演示中的尴尬
- 3.商务演示的3种用途
- 4.视频与讨论：他们在卖什么
- 5.优秀演示的本质是什么
- 6.有限理性的人 vs 贩卖感觉

第二章 研究你的听众

- 1.你的听众是谁
- 2.听众关注什么
- 3.优秀商务演示的关键：从听众利益出发
- 4.商务演示的目标是什么
- 5.案例分析：培训PPT修改前后的对比
- 6.情境练习：不同听众的关注点
针对下属”
针对领导”
针对客户”

第三章 前期准备

态度：演示的成功取得于前期的准备

- 1.如何呈现你的内容
- 2.素材丰富性对兴趣和记忆的影响
- 3.TIPS：收集素材的7个途径
- 4.建立和丰富你的Database
- 5.演示设计
- 6.案例分析：Steve Jobs 如何演示

演示结构：金字塔原则

实践（上）

- 1.宣布演示实践题目与评分规则
- 2.小组实践（头脑风暴）
- 3.研究听众
- 4.设计流程
- 5.收集素材

第四章 PPT 技巧

- 1.传统的PPT及问题
 - 2.PPT设计背后的心理学
 - 3.PPT究竟是作什么的：定位和意义
 - 4.设计完美PPT的原则
- “图片、图片、图片”
- “简洁”
- “对齐原则”
- “1/3原则”
- “颜色运用”
- 5.案例分析：企业PPT修改前后的对比
 - 6.TIPS：如何更有说服力的3个技巧
- 边讲边做：重要操作技巧实践
- 实践（下） PPT制作、演说准备

第五章 现场呈现技巧

- 1.暖身的8个技巧
- 2.橄榄核定律
- 3.心理学实验：传球
- 4.扑克牌魔术
- 5.10分钟加一次油
- 6.非语言沟通的力量
- 7.外表与吸引
- 8.演示时的肢体语言
- 9.右侧优势
- 10.应对紧张情绪的7个策略

展示与点评

- 1.分组演示实践
- 2.点评（小组互评、培训师点评）

总结

1.一万小时定律

2.参考书籍与参考网站

3.Q & A

实践与应用：知识行动化 3 步骤