
《公众演讲与魅力表达》课程大纲

【课程背景】

这是一个魅力展现的时代，这也是一个竞争激烈的时代！21 世纪的市场竞争，是人才的竞争；人才的竞争，更是口才展示的竞争！商场如战场，一流的口才将是你驰骋商战的致胜法宝！地球在缩小，舌头在延长，是人才的不见得有口才，有口才的一定是人才。“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。人的嘴巴有两个功能:一是吃饭，二是讲话。要想吃好饭，先要讲好话！舌头就是一把利剑，演说比打仗更具威力！

英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”

无论是政界领袖毛泽东、列宁、克林顿，还是商界领袖杰克·韦尔奇、柳传志、张瑞敏……，古今中外 99% 深具影响力的成功人士都是善于公众表达沟通的大师！拥有一对多的公众演说能力和现场行销能力，已成为你成功立足现代社会的必备技能！美好、成功、幸福的人生，从良好的演讲口才、沟通能力开始！

【课程目标】

- 招投标，需要演讲标书，拿下订单
- 主持会议、凝聚人心、商务谈判、化解矛盾都需要口才？
- 宣传动员、汇报工作、竞聘上岗都需要口才？
- 工作述职、自我推介、介绍产品、打通人脉都需要口才？

【课程收益】

- 演讲前的准备
- 突破心理紧张情绪训练
- 语音、语调、语气练习
- 演讲现场呈现技巧
- 演讲魅力表达艺术
- 精致设计各种演讲结构
- 即兴演讲的方法与技巧
- 释放你的魅力口才,提升您的演讲艺术
- 如何运用兴奋问句，抓住听众注意力
- 学会高效主持会议和公众活动
- 灵活设计公众演讲的开场白与结尾技巧

【课程对象】

高级管理人员、人力资源经理、内部培训师、营销总监、销售经理、培训专员及希望提升自己口才的领域杰出精英

【授课方式】

互动讨论、实做实练、自我提升、案例导入、引导发现、讲授分析、总结提高、由浅入深，循序渐进，高效参与，轻松、流畅、实效、生动

【课程时间】

1天(6课时/天)

【课程内容】

第一讲：公众演讲与魅力表达概述

- 1、公众演讲的心态
- 2、公众演讲的五大风格
 - 学术风格
 - 娱乐风格
 - 励志风格
 - 汇报风格
 - 培训风格
- 3、公众演讲与魅力表达的三大核心
 - 口
 - 脸
 - 手

第二讲：招投标演讲

- 1、30秒自我介绍分析与第一印象构建
 - 首因效应
 - 好的第一印象分析
 - 不好的第一印象分析
- 2、突破心理恐惧
 - 剖析恐惧紧张的五大原因
 - 克服紧张心理的四大方法
 - 充分准备
 - 获得支持
 - 表现自信
 - 乾坤大挪移

3、三定练胆法

- 笑定
- 站定
- 眼定

4、讲述：信息描述力训练

- 讲够时间
- 有逻辑顺序
- 讲述细节

5、叙述：观点说服力训练

- 描述完整故事
- 概括明确观点
- 筛选事实

6、表达：生动演说力训练

- 肢体语言训练
- 关键道具应用
- 生动演绎训练

7、讨论：现场沟通力训练

- 问事实
- 问细节
- 问逻辑

第三讲：会议主持与演讲

1、凤头：量身定做开场白与训练

- 开场白三大作用
 - A 信赖
 - B 激发
 - C 奠定
- 开场白模板
 - A 引子
 - B 点题
 - C 介绍
 - D 收益
 - E 共识

2、猪肚：内容呈现

- 一简
 - 讲话要有思想
 - 思想要提炼出观点
 - 观点要压缩字数
- 二清
 - A 三三法，高度清晰
 - B 金字塔结构清晰逻辑呈现
 - C 牵动人心的清晰化表达思路线索
- 三活
 - A 生活中来，通俗易懂
 - B 新数据应用
 - C 筹建企业案例库
- 四诀

3、豹尾：精彩结尾

- 三大糟糕结尾
- 完美结尾三大原则
- 结尾通用模板
 - A 感恩听众
 - B 回顾知识要点
 - C 呼吁行动
- 五步完美结尾
 - A 前后后应
 - B 表明愿望
 - C 感性表达
 - D 两手逐步
 - E 鞠躬祝福

4、10 大场景演讲模

第四讲：五分钟脱口秀训练

1、发问九技

- 批准性问题
- 一般性问题

- 非一般性问题
- 封闭性的问题
- 开放性的问题
- 过渡性提问
- 总结性重复互动发问
- 引导听众回答互动
- 针对学员的提问的发问技巧

2、互动激发四法

- 给听众以反馈
- 引导听众反馈
- 引导听众思考
- 用激励调动听众产生互动

3、现场六大类型听众分析与应对

- 一言不发型
- 口若悬河型
- 切切私语型
- 争论不休型
- 离题万里型
- 自以为是型

第五讲：演讲现场呈现技巧

- 1、招投标演讲训练
- 2、会议主持训练
- 3、工作汇报演讲训练