

# 总裁魅力演说与行销

## 【课程背景】

商场如战场，一流的口才将是你驰骋商战的致胜法宝！越来越多的企业家朋友重视到这个问题，为什么营业额越来越高，利润越来越薄？为什么产品越来越难卖，但竞争对手却越来越多？为什么老板能力很强，境界很高，却不能凝聚人心，打造强大销售团队？为什么公司做的很大，老板却很“小”，不敢也不能在公众和媒体面前亮相表达？答案很简单，因为你不会演说和行销。它是一对多批发演讲式销售的核心体现吗，是快速扩大和提升销售量的多重保障，现今企业，只要你需要在客户面前演示方案、只要你需要在众人面前解说你的产品，只要你需要在经销商和团队面前兜售你的思想，那么你就需要演说和行销系统。

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！

## 【课程收益】

- 公众演说紧张的原因及克服紧张、恐惧情绪的有效技巧
- 变的更主动积极，不再内向，拘谨，不善言辞，打破冷场，化解尴尬
- 学会即兴演讲，迅速提升你的表达、说话、沟通、谈判、演说及人际交往能力
- 迅速掌握演讲的手势，动作和嗓子的运用，让你的肢体、声音发生神奇的变化
- 成为超级演说家的必要黄金法则
- 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
- 现场成交的步骤和方法应用，如何营销自己的思想和理念

□ 如何让学员在演讲中加深对内容的理解，并最终形成观点一致的效应

### 【课程设计理念】

徐老师独有课程设计理念：课程内容贯穿五大阶段，形成徐老师独有的“五力演说行销”模式，逐步让学员适应训练，打开心扉，最终拥有漂亮的口才。五力包括“心态力，表达力，演讲力，说服力，成交力”。集游戏、演练、冥想、指导、理论、实战、训练、体验 7 大形式教学，并系统科学的从“全面化解恐惧、修炼人格魅力、彰显演说智慧、规划人生未来”4 个方面提升学员的演说魅力，进而打造出“内圣外王”的 21 世纪成功人士！

### 【课程时长】：

一天/二天（6 小时/天）

### 【课程老师】

徐良柱老师

### 【课程大纲】

**课前分享：公众名人演讲分析与自身结合**

## 一、演讲行销基础体系篇

（一）演讲与行销拼的是心态

- 1.你为什么会上台紧张
- 2.如何克服恐惧与紧张
- 3.如何提升你的自信心
- 4.进场显像
- 5.积极主动乐观向上的形象塑造
- 6.解析演说紧张的八种原因
- 7.突破恐惧的八大方法
- 8.注入公众演说的六大信念

（二）思路清晰，内容致胜

- 1.内容跟受众群要有关联
- 2.演讲前充分了解你的受众群体
- 3.摸清主题，不偏方向
- 4.时事热点，分析透彻
- 5.快速设计演讲结构的三要二性公式

6.分享精彩演说的八种开场与六种结尾模式

7.高度概括记得住，出奇出新吸引人

(三) 肢体语言丰富，学会强大控场能力

1.身体语言辅助演讲者更好的表达感情

2.态势语言越丰富，观众受感染的力度越大

3.运用道具帮助你加分加人气

4.三定练习：笑定、眼定、站定

5.身体语言反映一个人的内心世界

6.公众演说中的四大控场术

7.听众为本——与听众互动的六大技巧

8.如何驾驭有声语言和肢体语言

(四) 行销技能熟练，演讲魅力方能呈现

1.魅力演讲中的语言内容与结构

□ 典型性（独一无二、无可替代）

□ 让自己的语言充满新、奇、趣

□ 公众演说的五何公式—任何人都能台上随意 5 分钟

□ 语言的结构：凤头猪肚豹尾式演讲三阶段如何运用

训练：现场学员练习凤头，猪肚和豹尾

2.论点+故事+升华让演讲有理有据，引人入胜

演讲魔术公式：事例—号召--好处

训练：三分钟学会命题演讲

3.魅力演讲的表达训练与分析

□ 信息描述力训练

□ 观点说服力训练

□ 生动沟通力训练

□ 表达力提升的 6 种方法

## 二、公众演讲行销价值篇

(一) 让演讲更具行销力

1.你的演说更有行销力吗

- 2.演说行销的终极秘诀：问问题
  - 3.行销演说中到底问什么样的问题才最好
  - 4.行销演说中的不断确认—让顾客无法抗拒
  - 5.行销演说中的成交环节—让顾客心甘情愿
- (二) 行销系统一对多批发演讲式销售模式

- 1.学会开放式和封闭式问句
- 2.学会用问句的形式开场和讲课
- 3.拒绝陈述，与客户直接互动
- 4.在问话和回应中塑造产品价值
- 5.在问话和回应中解除客户抗拒
- 6.在问话和回应中与竞争对手做比较
- 7.在问话和回应中扩大痛苦和享受快乐
- 8.在问话和回应中要求立刻成交

(三) 行销系统的会场与助教

- 1.会场使用标准和建议
- 2.提前检查五步骤
- 3.使用音乐帮助行销成功
- 4.音乐在行销讲课过程中的使用和配合
- 5.助教在课程中的作用非同小可
- 6.如何让主持人发挥更大作用

### 三、公众演讲行销系统成交篇

以招商课程为例

(一) 会销招商前和招商中的宣传系统

- 1.网页支撑系统
- 2.广告、视频、易拉宝、DM、海报在招商课程中的具体应用
- 3.软文、宣传手册、成功案例的正确导入

(二) 政策系统

- 1.招商手册、经销代理合同如何在行销过程中展现
- 2.关注投资回报、支持返利、政策解析

### (三) 邀约系统

- 1.前期拟定邀约话术、邀请函、考察邀请表
- 2.大面积营销，只为确定意向客户
- 3.邀约时间和地点的选择

### (四) 会议系统

### (五) 签约系统

案例+现场道具教学