

## 商务演讲之《五掌定乾坤》

### 【课程背景】

我们进入了一个全新的商业时代，从创意诞生到 VC 引进；从新品发布到渠道招商；从私募股权到 IPO 路演；如果您想让您企业及产品的品牌超常规增长，您就必须有能力站上“讲台”，面对 VC、面对股东、面对客户进行高效商务演讲。否则……

本课程以项目路演、营销展示、技术交流、竞标演示、述职报告的呈现为核心，全面提升中高层领导者、市场营销、销售精英、业务经理临场表现力、视觉沟通力、口才说服力。

### 【课程收益】《五掌定乾坤》

- **认可掌**：给观众留下“可信的第一印象”；
- **愉悦掌**：使观众能够有安全感、愉悦感；
- **兴趣掌**：激发观众专注听下去的必要；
- **内容掌**：呈现演讲内容，提供解决方案；
- **效果掌**：呼吁听众认同观点，采取行动。

运用以上五大核心要素，使演讲的呈现更加令人信服，能够引发听众共鸣使听众受到启发并精神振奋。

### 【课程对象】

企业中高层管理人员、公务员、公众人物、市场营销、销售精英、业务经理、具有商务演讲需求的人士；

### 【课程时长】

6小时/天

### 【课程老师】

王志强 老师

### 【课程大纲】

#### 第一讲：认可掌---信任与赏识

通过对体态、目光、手势、眼神、表情的训练，给观众留下“可信的第一印象”。在讲话前 90 秒内，用体态语言和表达的魅力，达成与观众相互信任与赏识的内在评价。

##### 一、从起心动念开始

- 1、为什么演讲，演讲者的动机、观点决定演讲的效果与影响力；
- 2、从听众出发，用利他的信念，传递一个值得传播的观点；
- 3、从工作需要出发，责任担当、受到邀请、主动分享。

##### 二、从自我状态开始（识别演讲紧张的五大诱因及解决方案）

###### 1、对自己的期望值过高：

识别两个误区，掌握文字表达与口头表达的不同

###### 2、对结果的过分关注：

找出生理层面与心理层面对讲话的影响，将讲话结果与讲话过程进行转移

###### 3、游离于群体之外所造成的恐惧

识别孤雁离群的效应，找到锚点，增强自信

#### 4、挥之不去的自卑心理

列出消极的自我评价，建立内外平衡的自我评价体系

#### 5、不容忽视的被情绪感染

论证条件反射的作用与锚点法相结合，稳定情绪从容自信

### 三、从自我风格开始

#### 1、训练目标：体态训练 稳重大方

通过场景训练改善松松垮垮 扭捏作态 缺乏谨慎 萎靡不振的状态，达到站要直 立要稳 头要正 肩要平的效果；

#### 2、训练目标：目光训练 传递真诚

通过场景训练改善不敢看（躲避目光）不会看（不知看那）目光游离（心里发毛）的状态，实现瞻前顾后、以点带面、左顾右盼、不忘两肩的沟通效果；

#### 3、训练目标：表情训练 亲切自然

通过场景训练改善重要场合、大人物面前表情僵硬、冷漠无表情的状态，实现用表情语言传递亲和自信的效果；

#### 4、训练目标：手势训练 应用自如

通过数字手势、指代手势、表意手势、描述手势的场景训练，改善拘谨呆板没有手势、手势太快太杂、手势冲突的状态；

#### 5、训练目标：声音训练 自信交流

通过场景训练改善声音小、声音颤、声音平、声音大的状态，实现用有声语言传递有感染力的语速、语气、语调。

备注：

【训练参照】“演讲风格”训练参照表

【即时演练】：参训人员上台“1分钟”训练，讲师详细记录和精细点评；分析演讲状态树立个性演讲风格；

## 第二讲 愉悦掌---归属与放松

当观众走进陌生的场合和环境，来参加我们的演讲时，我们要在正式演讲之前，通过“三个铺垫”使观众能够有安全感、归属感、愉悦感。

### 一、商务演讲开场前的铺垫技巧

- 1、现挂法：结合现场的人、物、景用轻幽默的表达手法，让观众放下戒备状态；
- 2、提问法：抛出开放式的问题，让观众融入到现场的氛围中来；
- 3、对比法：利用自我对比、时间对比、感官对比的手法让观众愉悦。

### 二、商务演讲场景的布置技巧

- 1、主体鲜明色彩简洁；
- 2、背景音乐紧扣主旨；
- 3、布置有序观众便捷。

备注：

【案例解析】“一次尴尬的演讲”

【即时演练】“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

## 第三讲 兴趣掌---吸引与专注

听众为什么要听，利用动机与诉求的引导，突出问题，激发观众专注听下去的必要性。树立可信度，引发观众选择改变的必要性。

## 一、商务演讲大纲的设计

- 1、听众是谁；
- 2、演讲题目的设计；
- 3、用一句话提炼你值得分享的观点；
- 4、设计当演讲结束时的效果，希望听众：决定、同意、受到启发、产生共鸣、精神振奋；
- 5、为了取得以上结果：他们需要知道什么，归纳为三点；他们需要感受到什么……（紧迫感、振奋、恍然大悟、原来如此）
- 6、演讲结构的搭建：标明开篇、主体部分、结尾；支持观点的分论点、论据，关键短语、重要数据、引言，观点是脊柱 论点是肋骨 论据是血肉。

## 二、引发听众兴趣的六种方法

- 1、将话题与听众联系起来；
- 2、用数据阐明话题的重要性；
- 3、快速震慑听众感到惊奇；
- 4、向听众提问引导听众关注；
- 5、用引言名人名言开篇
- 6、用故事开篇。

备注：

【案例解析】电影“老炮”“敢死队3”的启示

【即时演练】互动训练：“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

## 第四讲 内容掌---步骤与呈现

听众需要知道什么，掌握重点突出、层次清晰、逻辑性强的表达方法，通过三个要点组织顺序呈现演讲内容，提供解决方案。

### 一、演讲内容呈现的三个表达方法

- 1、重点突出的“一指禅”表达法；
- 2、层次清晰的“黄金三点”表达法；
- 3、逻辑性强的“钻石三点”表达法。

### 二、要点组织顺序的三个表达法

- 1、问题顺序（说服性演讲）
- 2、时间顺序（说明性演讲）
- 3、话题顺序：（说明性激励性演讲）

备注：

【案例解析】分析“杨澜在的TED”演讲

【即时演练】互动训练：“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

## 第五讲：效果掌---认同与行动

需要听众做什么，强化主题观点，呼吁观众认同观点，采取行动。部署开始行动的“三个阶段”。

### 一、商务演讲结尾的三种技巧

- 1、总结全文重申要点提炼升华；
- 2、用引言名人名言结尾；
- 3、首尾呼应重复观点融会贯通。

### 二、部署开始行动的“三个阶段”

- 1、目的与目标确认；

2、实施路径与方法；

3、后续辅助与服务。

### 三、即兴演讲快速反应的三套技巧

#### 1、即兴演讲最常见的问题及特征

**三 高 + 三没有 = 三法则**

三 高：高频发 高难度 高风险；

三没有：没状态 没时间 没思路；

**三法则：四字法 四 W 法 四步法**

#### 2、即兴演讲的三套实战方法。

##### A、法则一：四字法

运用四步法,可以使演讲者在讲话中,使用“望闻问切”四字法,实现快速反应,结合人物、场合、环境因事而发、阐明新颖观点；

##### B、法则二：四 W 法

运用四 W 法,演讲者运用四个“说”字,可以应情应景、站着思考、实现边说边想,形成鲜明观点；

##### C、法则三：四步法

运用四步法,可以使演讲者在发言时,快速反应、临场发挥、触景生情、形成简明、可行的观点。

**备注：**

**【训练参照】**“即兴演讲”应用简易手册

**【案例解析】**“屠呦呦在瑞典卡罗林斯卡医学院发表的演讲”

**【即时演练】**角色扮演,参训人员分组,上台结合讲述内容训练,讲师详细记录和精细点评；

### **课程用时及总结评估**

1、课程用时：两天一夜（理论讲授 60%、实战演练 30%、经验分享 5%、答疑 5%）；

2、查缺补漏：结合学员个性需求和提出的问题,有针对性的解答和反馈；

3、课程总结：课程要点回顾与关键点总结,安排课程评估。

谢谢！