

《培训师呈现技巧——TTT 初级》

主讲：骆冰

课程目标：

- 运用成人学习的理论指导未来授课
- 认知现代培训师角色做好心态调整
- 运用培训师台上基本功进行简单知识点的讲授
- 运用标准授课流程进行实际课堂教学
- 练习使用讲授法的技巧开展知识类内容讲授
- 本课程的目的在于建立培训师的自信，让他们乐于上台。学完本次课程，可以自信开场与结尾，对成为培训师有信心。

课程对象：企业培训师

授课方式



· 讲授
· 游戏

· 练习
· 小组讨论

· 角色演练
· 案例分析

· 视频教学
· 示范教学

授课时间：3天

课程大纲：

模块一、定位培训师角色（第一天上午）

1、课程开发的出发点：以学员为中心

- ✓ 实用导向：因材施教的含义

【收益】了解培训的基本定义，并能够通过定义的关键词认知培训的核心价值；能够区分培训与教育的不同；充分探讨成人学习特点，通过对比与辨析总结授课与学习的

- ✓ 自尊心强：如何一步步为学员建立信心
- ✓ 经验导向：利用学员经验与学员异议的关系
- ✓ 实用导向：学员的内心需求与行为分析
- ✓ 遗忘性强：如何能让学员记得更好
- ✓ 影响学习的因素及应对措施

2、游戏:一线生机

- ✓ 课程开发的的主要事项
- ✓ 课程开发的两条线：逻辑线与情感线

3、推动学员主动学习，自主学习才是好的老师

- ✓ 好老师的标准
- ✓ 现在学员的学习变化
- ✓ 应对措施

模块二、营造学习氛围（第一天下午）

1、暖场步骤

暖场的第一步:与学习对象建立亲和

暖场的第二步:建立学员的学习信心

暖场的第三步:建立有张力的主题导入

- ✓ 场景开场：《服务礼仪》的开场示范
- ✓ 场景开场：《企业文化》的开场示范
- ✓ 场景开场：《客户经理有效沟通》开场
- ✓ 故事开场：《票据业务》开场示范

课程导入的关键控制点

【收益】 本模块主要解决检验学员的课程开场和结尾,设计章节转接词,并进行演练

暖场的第四步:打破彼此隔阂调整自身状态

学员演练：设计\展示课程结尾 + 点评

2、营造味长的课程结束

优秀电影作品的启示

4 种结尾方式

结尾关键控制点及讲师示范

课程回顾和简短耐味的结尾

模块三、讲好课程内容（第二天整天）

1、内容讲解原理：根据左右脑优势整合内容

- ✓ 测试你的思维习惯
- ✓ 人的思维习惯对课程开发的启示
- ✓ 学习内容的三化：具体化、形象化、图示化
- ✓ 例：内容讲解示范
- ✓ 直接阐述法
- ✓ 关键词讲授法： 例 正回购、票据池、M B O 等
- ✓ 举例子讲授法
- ✓ 反证讲授法
- ✓ 数据图表分析法：例《海量数据处理》
- ✓ 图示法
- ✓ 故事讲授法
- ✓ 点评：知识型内容的讲解要则

【收益】 本模块主要解决培训师的讲授技巧，重点在于训练学员从学员的需求出发讲授内容，强调结构化表达的意义。通过各种讲授法的举例，训练学员的讲授知识类形内容的能力。

2)、态度类型课程：让素材为你讲课（第二天下午）

- ✓ 视频：老罗的演讲
- ✓ A、深入浅出的讲授要诀

3)、技能类型课程：在做中学，在错中学

- ✓ K L O B 学习循环
- ✓ 西点军校四步曲

系统操作类型课程讲解要诀

模块四、呈现培训师外功（第三天上午）

1. 形象——非语言的影响力

- 着装要求
- 形象自检表

2. 动作——举手投足尽显职业风范

- 站姿
- 走姿
- 手势

3. 声音——先声夺人尽显专业本色

- 培训师声音的四个层次
- 如何通过声音让你的内容更精彩
- 保护声音的方法

4. 情感——由内至外的情感交流

- 面部表情训练
- 眼神交流注意事项

【收益】本模块主要解决培训师的讲授技巧，重点在于训练学员从学员的需求出发讲授内容，强调结构化表达的意义。通过各种讲授法的举例，训练学员的讲授知识类形内容的能力。

- 如何克服紧张情绪

5、如何有效克服紧张

- 压力缓解状态下的讲师行为
- 应对紧张的方法

6、如何应对学员的反馈

- 积极反馈：保持策略
- 没有反馈：加强策略
- 消极反馈：改变策略

检验（第三天下午）

每人 5 分钟+ 3 分钟点评