
精心设计、精彩演绎、精妙呈现 ——对客营销宣导及商务演讲技巧

- 培训师：周力之
- 课时：2天
- 课程对象：
销售代表、客户经理、管理人员及相关需要做商务演讲的人士。
- 课程提纲：

1. 商务演讲的谋定而动及精心设计

1.1 问题隔离法

- 会议、商务洽谈演讲的目的与风格分析
- 听众的类型与层次分析
- 发资料是为配合解决哪些问题

1.2 听众为什么听你讲

- 言之有理
- 言之有趣
- 言之有情
- 言之有慧
- 言之有序

1.3 商务演讲中的平衡制胜

- 理性思考、感性表达的平衡
- 事实与情感的平衡
- 讲授与演绎的平衡
- 内容与形式的平衡
- 管理者权力与演讲魅力的平衡

1.4 商务演讲中的“五力合一”

- 吸引力
- 启发力
- 说服力
- 感染力
- 生产力

1.5 讲稿的准备

- 打结构、定框架
- 拟提纲、分层次
- 找案例、填内容
- 做小抄、预先练

2. 商务演讲的精彩演绎之开场、互动与结尾

2.1 商务演讲的上场与下场

-
- 上场三要点
 - 下场三要点
 - 2.2 先声夺人的开场
 - 12种有效的导入方式：
谜语、游戏、问题、赞美、概念、直接
奇闻、事实、数据、时事、引言、故事
 - 三种错误的导入方式：
自夸、自杀、幼稚
 - 2.3 演讲中的“黄金三点”技巧
 - 凡事讲三点
 - “轴线”的选择
 - 分类切忌“你中有我、我中有你”
 - 2.4 商务演讲中表达魅力的提升
 - 朗读的味道
 - 电梯原则的应用
 - 市井语言的平衡
 - 2.5 商务演讲案例应用与互动
 - 案例演绎：源于生活、高于生活
 - 讲故事、讲案例演练：
讲工作、将爱情、讲家庭、讲朋友
讲生活、讲爱好、讲理想
 - 多种互动方式的平衡应用
 - 2.6 说服式演讲方式的应用及演练
 - 苏格拉底法
 - 卡耐基提问法
 - 问题引导法
 - 2.7 余音绕梁的结尾
 - 成功的结尾：
选择、激励、排比
故事、总结、赠言……
 - 失败的结尾
文不对题、太落俗套……

3. 商务演讲的精彩演绎之控场、演绎及问题处理

- 3.1 商务演讲中声情并茂的演绎
 - 激情感动
 - 声音震动
 - 幽默调动
 - 提问互动
 - 讲授生动
 - 游戏带动
 - 激情感动
- 3.2 节奏与控场
 - 让演讲始终充满热诚

-
- 厚积薄发、自然展现
 - 不断优化，让节奏和语言更加引人入胜

3.3 表情——培养职业亲和力的技艺

- 目光：最生动的交流语言
- 微笑：最好的化妆品

3.4 你的举止会说话——演讲中的仪态手势

- 得体商务人士形象的标志与破绽
- 仪容仪表呈你的现职业状态
- 如何看起来更具权威感
- 如何看起来更具亲和力
- 自我职业形象检查与塑造

4. 商务演讲中结构为王、图表相彰的 PPT 制作与呈现

4.1 大家来找茬

- 这样的商务演讲 PPT 你作何评价
- 说出你对其的改进思路

4.2 PPT常见问题的分析及改进

- 昏昏欲睡型
- 视力测试型
- 数字堆砌型
- 滥用图片型

4.3 专业PPT的六个特点及实现

- 因对象和情境要有所差异
- 结构和逻辑是最好的说服力
- 布局和风格要便于别人记忆
- 色彩搭配也需有些“品味”
- 让 PPT 成为你的商务演讲助理
- 用好模板和工具让你如虎添翼

4.4 如何进行PPT的布局、文图展现

- 多维视角下的重点、主次划分
- 环环紧扣的逻辑，不断激发听众兴趣
- 文转化为图、图描述为文

4.5 色彩搭配及动画应用

- PPT 版面色彩的内涵及搭配风格
- 耳目一新的切换方式
- 思维同步的动画应用