

凝练生动 传播高效

——商务演讲及呈现技巧

课程提纲

- 培训师：周力之
- 课时：2天

■ 为什么要学习这门课？

- 作为管理人员、销售顾问、客户经理，您是否曾经为这样的问题所困惑：
在会议呈现、商务演讲、产品销售、方案推介中，冗长的文字、散乱的结构、压抑的风格、缺乏魅力的演讲，常让听众望而却步……讲长了，没人听；讲短了，听不懂；讲深了，打瞌睡；讲浅了，没兴趣……
- 如何在短时间内用精湛的演讲、精彩的“片花”打动人心？
- 如何在碎片化的时间里做精彩呈现，让您的管理、商务、销售传播效率事半功倍？

《凝练生动 传播高效——商务演讲及呈现技巧》正是为解决这些问题而特别设计和锤炼，助力您的销售与商务演讲卓然出众、魅力与传播效果倍增！

■ 课程收益：

通过对本课程的学习和演练，您将获得以下丰厚收益：

- **内容精准**：多角度、立体化收集和洞察受众需求，使传播更匹配、更精益。
- **结构清晰**：让商务演讲、呈现的内容逻辑清晰、一目了然。
- **过程精彩**：通过“编剧、演绎、制片”各环节的专业设计，让精彩贯穿始终。
- **结论共鸣**：通过过程中的渐进引导与说服，水到渠成达成共鸣，实现高效传播。

■ 课程对象：

- 管理人员、销售顾问、客户经理等需要做商务演讲、会议演讲、招投标演讲，或面向客户做销售宣导之人士。

● 课程提纲：

1. 编剧：商务演讲文案的谋定而动（4.5小时）

1.1 问题隔离法

- 商务演讲的目的与风格分析

- 听众的类型与需求分析
- 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
- 1.4 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. **演绎：打动人心的商务演讲过程（6小时）**
 - 2.1 先声夺人的开场
 - 上场三要点
 - 多种有效的导入方式
 - 退场三要点
 - 2.2 商务演讲中的“黄金三点”技巧
 - “轴线”的选择
 - 优先级与角度的选择
 - 2.3 商务演讲中平衡表达魅力的提升
 - 朗读的味道
 - 电梯原则的应用
 - 市井语言的平衡
 - 2.4 商务演讲案例应用与互动
 - 7大角度提炼案例
 - 源于生活、高于生活
 - 2.5 说服式演讲方式的应用及演练
 - 先赞同再说服
 - 卡耐基提问法
 - 2.6 语音魅力与气场的打造
 - 让声音更具“立体感”和穿透力
 - 语速、语调的把握
 - 2.7 商务演讲中肢体语言的应用
 - 权威感&亲和力
 - 手势、手掌、拳的应用
 - 目光——最生动的交流语言
 - 微笑——最好的化妆品

2.8 余音绕梁的结尾

- 结尾不仅是结尾
- 六种结尾方式的示范与演练

3. 制片：结构为王、图表相彰的演讲PPT制作与呈现（1.5小时）

3.1 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

3.2 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

3.3 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 and 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

3.4 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

3.5 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