

演讲致胜——打动客户的营销提案与商务呈现

课程背景：

设计你营销提案的策略和呈现方法，为公司和你自己赢得客户的认同、尊重还有订单！由于商务交流或者业务拓展的需要，企业的经理人、市场营销和业务人员需要在客户面前展开专业和精彩的陈述、呈现和演讲，达到沟通说服、传播推广或者推动销售的目标。市场营销和业务人员，都需要重视这种『一对多』的沟通技能。一对多向客户进行演讲和呈现都是销售和营销人员的“关键时刻”，主题演讲决定了销售动作、品牌传播和营销推广的实质效果，是营销活动中价值最高的部分，也是最难的部分。

课程带领学员研讨以客户为导向的提案策略，结合说服心理学和信息呈现技术，充分考虑竞争策略，并深入解析一对多的互动沟通机制，再学习商务感的临场表达，包括肢体语言和语气神态的方法，以及与客户互动对话的技巧。课程总体来说：内容细致实用富有深度，知识点全面涵盖商务演讲所需各项能力，风格上符合当代商务的特征和气质，策略上有效实用甚至独辟蹊径。

课程目标：

此培训课程结束后，学员将做到：

- 理解营销演讲的情境要求和设计策略
- 有针对性地组织演讲素材，内容简洁生动，直击听众需求；
- 逻辑清晰、有理有据地表达观点，结构完整有说服力；
- 大方得体、镇定自如地进行呈现，体现专业素养并赢得观众信任；
- 使用有效的方式设计 PPT，让精彩的视觉呈现为演讲锦上添花；
- 掌握生动表达的演讲技巧，营造生动活泼的互动氛围；

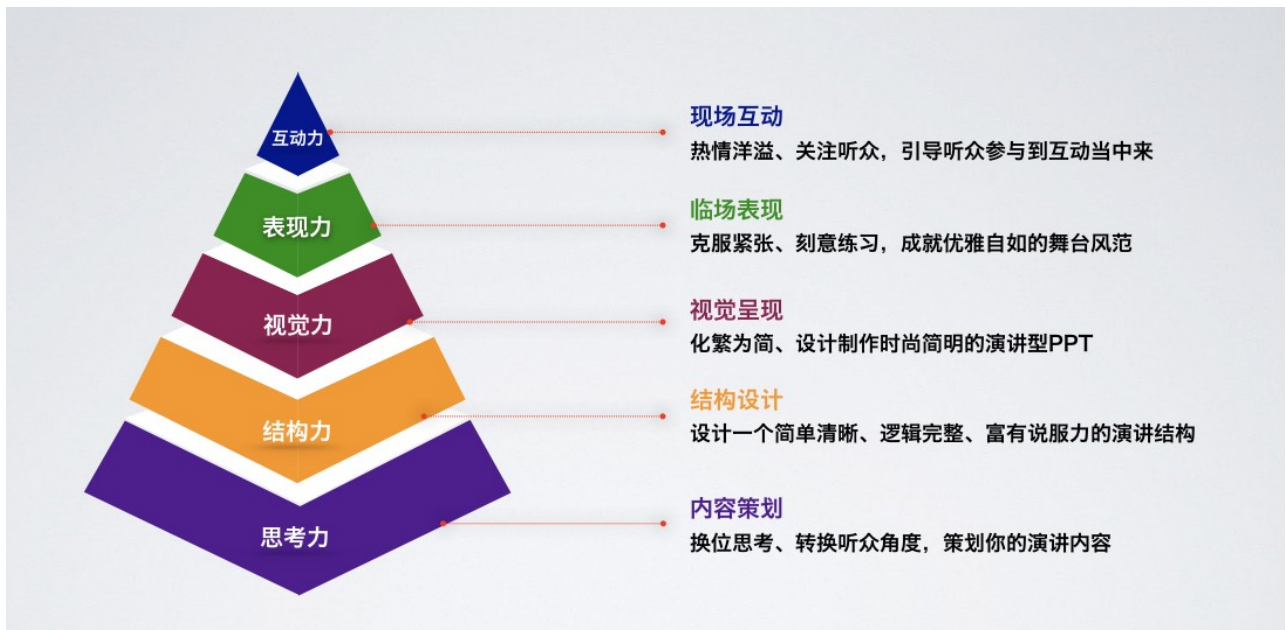
课程时长：2天，6小时/天

课程对象：

1. 高层管理者向政府机构、商业合作伙伴、公众媒体进行汇报或演讲
2. 各级经理人(包括:项目经理、产品经理、研发经理) 向决策管理层、跨部门同事进行项目总结汇报、产品和方案的演示、专题内容的呈现和沟通说服
3. 市场营销团队（包括：售前顾问、技术工程师、大客户销售）向客户做营销型演示、方案呈现、沟通研讨、会议营销

课程结构：

以思考力为基础，重视思维的逻辑性和表达的结构化。在此基础上全面提升职场人和经理人在商务汇报与演讲场合的临场表现力、视觉沟通力、互动沟通策略，以及自我训练提升的方法和工具。



课程大纲

第一讲：现场力—现代营销提案的情境要求

一、现代商业环境中一对多商务呈现的情境分析

1. 营销提案中听众对讲者的期待
2. 商务呈现中的营销心理学
3. 以客户为导向的提案策略

二、营销提案中的四个常见障碍

1. 照本宣科
2. 结构混乱
3. 细节冗长
4. 干货情结

三、打造精彩营销提案的五个步骤

1. 内容策划
2. 结构设计

3. PPT 呈现

4. 预先排练

5. 登台演说

四、营销提案能力的测试与分析

测试：商务演讲能力测试，了解自己的演讲风格

工具：商务演讲能力自测表

案例：一次失败的竞标提案、营销提案四大障碍实例

测试：营销提案能力测试与结果分析

第二讲：思考力—营销提案内容萃取四步法

第一步：分析听众，聚焦客户利益整理演讲素材

1. 演讲目标与场景设定
2. 听众痛点收集与分析
3. 运用想象对话技术组织演讲素材

第二步：搭建结构，构建清晰的演讲框架

1. 运用思维导图梳理演讲要点
2. 根据听众需求构建演讲结构

第三步：筛选信息，转换听众立场讲问题

1. 过滤演讲内容的双重漏斗
2. 商务演讲中的转换立场的 FAB 法则

第四步：确定要点，确保演讲观点清晰有力

1. 电梯测试，确保内容清晰有力

工具：听众分析表、思维导图、电梯法则、内容萃取漏斗

案例：乔布斯 iPad 发布会内容的点评与分析

演练：听众分析过程演练、思维导图应用演练

第三讲：结构力—营销提案结构的陷阱和三要素

一、营销提案中的结构陷阱

视频案例：乔布斯演讲中的结构分析与总结

1. 结构陷阱：混乱的毛线球、断裂的铁轨、不知方向的气球

二、营销提案线性结构的三阶段

1. 巧妙开场，快速抓住观众注意力

1) 避免 2 种自杀式开场

a 示弱

b 自恋

2) 可以信赖的 5 种高吸引力开场技巧

a 惊人的数据

b 动人的故事

c 生动的案例

d 有趣的观点

e 深入的提问

2. 循序渐进，要点内容逐次展开

1) 演讲路线图：引导听众的清晰路标

2) 商务演讲内容呈现的 3 种经典结构

a 问题+方法

b 故事+观点

c 要点+论据

3. 精彩结尾，令观众印象深刻

1) 常见的 3 种错误结尾方法

a 戛然而止

b 狗尾续貂

c 千篇一律

2) 4 种令观众印象深刻的结尾技巧

a 故事隐喻

b 首尾呼应

c 要点总结

d 金句名言

工具：演讲结构画布 / 3-step 演讲法

案例：乔布斯 iPad 发布会中结构呈现的观摩与解析

演练：5 分钟演讲结构搭建

第四讲：视觉力—演讲型 PPT 的设计原则与技巧

一、常见职场 PPT 幻灯片的误区举例与分析

二、常用的陈述(故事)结构的 PPT 表现策略

1. KISS 原则：画面简洁、文字有力、重点突出
2. KILL 原则：字体设计、图片选择、色彩对比
3. OnePoint 原则：一页一个重点

三、结构化表达技巧:如何让你的 PPT 幻灯片流畅清晰

1. PPT 结构化设计 5 要素：首页、目录、内页、导航、总结
2. PPT 结构化设计 3 个步骤：页面视图、备注视图、浏览视图

四、商务 PPT 的呈现难点分析与解决方案

1. 数据呈现：标注法使数据有观点
2. 大段文字的呈现：排比法使页面更简洁
3. 图表呈现：截取法使图表更突出

五、对 500 强公司 PPT 幻灯片点评分析

工具：OnePoint/PPT 结构化技巧模版／视听双通道法则

案例：500 强公司 PPT 幻灯片举例、分析、点评

第五讲：表现力—增强舞台表现力的三种方法

一、优雅的身体语言，增强演讲的说服力

1. 眼法：灯塔般的眼神，有效配合信息传递
2. 音法：抑扬顿挫、轻重缓急的声音技巧
3. 手法：切西瓜的手势、要点手势、必须避免的错误手势
4. 身法：演讲中的三种身体姿势
5. 步法：登台技巧、讲台走位技巧
6. 妆法：商务演讲中的着装规范

二、克服临场的焦虑与紧张，确保营销提案顺利进行；

1. 演讲紧张的原因分析与举例

2. 克服紧张的四种方法

- 1) 大脑减负
- 2) 充分演练
- 3) 熟悉现场

4) 检查清单

三、刻意演练，提升你的舞台表现力；

1. 演讲练习的两个误区：自言自语、背诵逐字稿

2. 5分钟录像演练技巧：录像、观察、刻意练习

工具：眼、音、手技巧/克服紧张3步法/5分钟录像演练法

演练：乔布斯及全球知名CEO演讲观察、点评、分析

第六讲：互动力—注意力管理和互动控场技巧

一、注意力管理，让听众始终保持高度专注

1. 体验并分析双向互动沟通的特征和执行难度

2. 设计并管理听众的反应和注意力：商务演讲十分钟法则

3. 回应疑难和刁钻的问题

二、高效互动方法，增强听众的参与感

1. 商务演讲中三种高效互动方法

2. 动口——演讲中的提问技巧

3. 动手——演讲中的邀请技巧

4. 动心——演讲中的鼓励技巧

三、生动化技巧，把专业内容讲得引人入胜

1. 如何讲数据图表：类比、具体化、横向对比

2. 如何讲专业内容：比喻、画面感、故事、举例

3. 面对不同个性的听众，调整演讲和提案的策略

工具：注意力法则

案例：马云演讲互动分析、生动化表达案例分析

演练：现场互动技巧练习

第七讲：团队策划及情景演练

1. 结合学员实际工作内容，各自确定演讲主题

2. 上台演练

3. 点评提升

4. 课后行动计划