

演示征服——技术人员的演讲策略和方法

课程背景：

专业技术正在改变世界，专业技术人员越来越多地走向前台，参与到技术的交流、分享之中，向世界展示技术的魅力和技术带来的改变。更多的技术人员，投入热情协助销售和市场人员向客户进行提案和展示，为公司赢得客户的同时也赢得尊重。许多的专业技术人员，他们有深入的技术见解和实践，同时具备强烈的表达愿望，希望推广技术的优势力量，赢得更广泛的交流与合作；但他们的内容和观众的理解之间有鸿沟，这需要优雅的演讲技术来跨越。

个性内敛且极具思考力的技术专家和工程师，通过学习此课程的演说策略，可以快速改善他们的演讲方式。更有信心在竞标提案、技术峰会、技术论坛和项目陈述的时候发表演讲和分享，并获得客户、同事、同行的赞同和尊重。这既帮助销售人员及其所在公司赢得客户，也帮助他们拓宽技术社交圈，提升个人影响力。

课程目标：

此培训课程结束后，学员将做到：

- 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：

研发类团队：各类研发岗进行项目立项、项目分析、会议沟通、培训分享等。

项目类团队：各类交付项目管理岗进行项目汇报、方案引导、阶段汇报等。

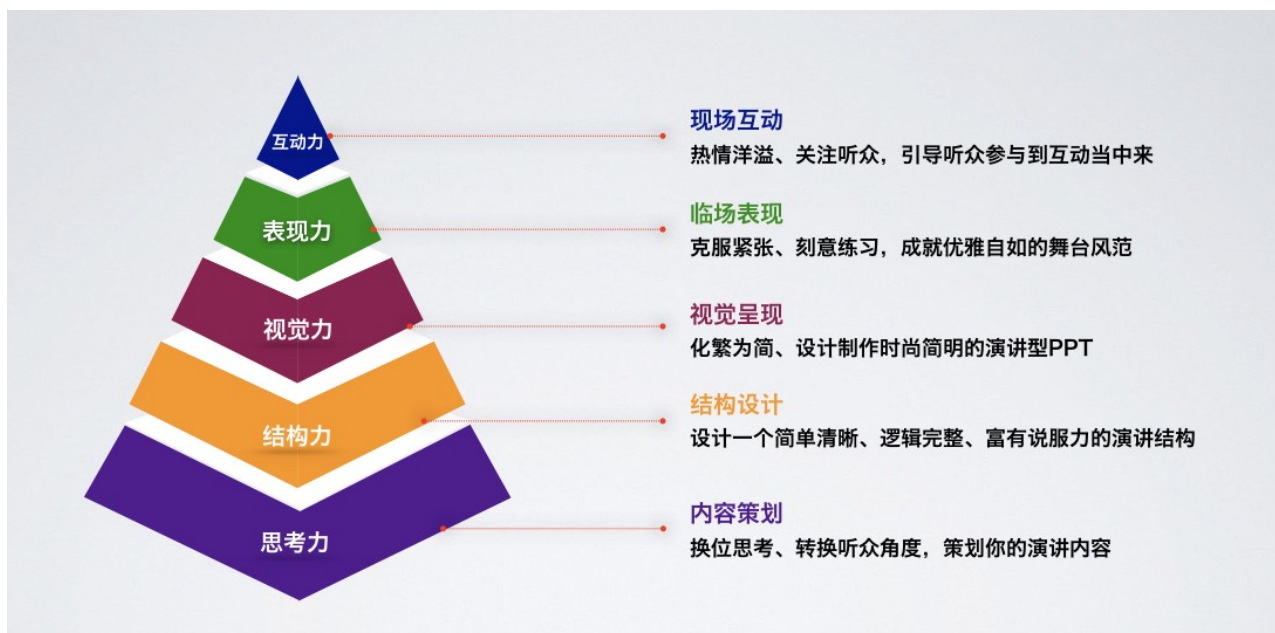
服务类团队：售前/售后技术、客户服务岗进行项目汇报、项目引导等。

生产类团队：各类生产岗进行沟通、交流、汇报等。

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——技术演讲的机遇和挑战

一、热情拥抱技术社交和技术演讲

1. 技术演讲中听众对讲者的期待
2. 技术演讲巨大挑战：知识的诅咒
3. 技术演讲应遵循的设计策略

二、技术人员在演讲中的四个障碍

1. 知识的诅咒
2. 机器人说话
3. PPT 魔咒
4. 专家情结

三、那些成功的技术演讲都遵循了哪些原则？

1. WHAT-讲清背景、问题和痛点
2. WHY-讲清方案选择 and 对比
3. HOW-讲清方案实施落地的过程
4. VALUE-讲清方案收益价值

四、技术演讲能力的测试与分析

测试：技术演讲能力测试，了解自己的演讲风格

工具：《演讲能力自测表》

案例：一次失败的技术峰会演讲、技术演讲四大障碍的实例

测试：技术人员演讲能力测试与结果分析

第二讲：思考力——技术演讲内容设计的六种结构

一、时间结构

1. 按照时间顺序组织表达呈现
2. 时间结构举例
3. 时间结构使用时机：背景介绍、问题描述

二、空间结构

1. 按照空间顺序组织表达呈现
2. 空间结构举例
3. 空间结构使用时机：呈现画面感、精讲大话题

三、三角结构

1. 按照事物的不同方面组织表达呈现
2. 三角结构举例
3. 运用三角结构使用时机：方案对比、突显专业

四、变焦镜结构

1. 通过镜头拉近拉远来表达呈现
2. 变焦镜结构举例
3. 变焦镜结构的使用时机：处理异议、方案价值呈现、方案对比

五、钟摆结构

1. 通过选择价值对比来表达呈现
2. 钟摆结构举例
3. 钟摆结构使用时机：利弊分析、价值对比

六、收益结构

1. 通过呈现正反收益来沟通说服
2. 收益结构举例
3. 收益结构使用时机：推销产品、说服推销

工具：技术演讲内容设计结构模版

案例：技术演讲结构应用案例分析与点评

演练：现场技术演讲内容设计和上台演讲

第三讲：结构力——设计一个充满吸引力的技术演讲流程

一、技术演讲中的结构陷阱

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、技术演讲流程安排的3个阶段

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) 技术演讲内容呈现的3种经典结构

a 问题+方法

b 方案+陈述

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——技术演讲的传播与影响力策略

一、技术演讲中的 PPT

1. PPT 在技术演讲中的扮演的角色是什么？——为听众服务还是为讲者服务
2. 常见技术性演讲 PPT 的典型问题分析——不想看、看不懂、不好看
3. 技术性演讲 PPT 需要怎样的 PPT？——内容有力、理解省力、页面美丽

二、技术型 PPT 的内容呈现技巧

1. 观点重点化方法
2. 文字重点化方法
3. 图像重点化方法

三、技术型 PPT 设计的图形化表达技巧

1. 内容图形化方法
2. 内容图表化方法
3. 内容图片化方法

四、PPT 设计的结构化

1. 使用结构化 PPT 模板
2. 使用导航标识

工具：PPT 结构化模版

案例：华为公司 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，确保演讲顺利进行

1. 演讲紧张的原因分析与举例
2. 克服紧张的四种方法：大脑减负、充分演练、熟悉现场、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——有效互动与控场的三种方法

一、注意力管理，让听众始终保持高度专注

1. 商务演讲的注意力法则
2. 全脑沟通模型理论：左脑逻辑、右脑情感

二、左脑逻辑，用互动技巧提升内容说服力

1. 技术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——演讲中的鼓励技巧
4. 动心——演讲中的说服技巧

三、右脑情感，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

工具：注意力法则、左右脑模型

案例：比尔盖茨生动化技巧分析、雷军演讲互动力分析与点评

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