



《商务演讲与辩论说服》

【课程背景】

我们进入了一个全新的商业时代，从创意诞生到 VC 引进；从新品发布到渠道招商；从私募股权到 IPO 路演；如果您想让您的企业及产品的品牌超常规增长，您就必须有能力站上“讲台”，面对 VC、面对股东、面对客户进行高效商务演讲与商务辩论。否则……

本课程以项目路演、营销展示、技术交流、竞标演示、辩论、谈判、说服的呈现为核心，全面提升市场营销、销售精英、业务经理临场表现力、口才沟通力、论辩说服力。

【课程内容】

一、掌握《五掌定乾坤》的高效演讲法则

- 认可掌：给观众留下“可信的第一印象”；
- 愉悦掌：使观众能够有安全感、愉悦感；
- 兴趣掌：激发观众专注听下去的必要；
- 内容掌：呈现演讲内容，提供解决方案；

- **效果掌**：呼吁听众认同观点，采取行动。

运用以上五大核心要素，使演讲的呈现更加令人信服，能够引发听众共鸣使听众受到启发并精神振奋。即兴演讲快速反应的三套技巧

二、即兴演讲快速反应的三套技巧

- 1、即兴演讲最常见的问题及特征
- 2、即兴演讲的三套实战方法。

三、商务辩论与说服

- 一、什么是辩论
- 二、辩论必须遵守的两个原则及应避免的两个误区
- 三、辩论态度：包容精神与协商理性
- 四、辩论的基本能力：思维与感悟
- 五、商务辩论的技巧
- 六、谈判与说服

【课程对象】

企业市场营销、销售精英、业务经理、具有商务演讲论辩需求的人士；

【课程时长】

6 小时/天

【课程老师】

王志强 老师

【课程大纲】

第一篇：《五掌定乾坤》高效演讲法则

第一讲：认可掌---信任与赏识

通过对体态、目光、手势、眼神、表情的训练，给观众留下“可信的第一印象”。在讲话前 90 秒内，用体态语言和表达的魅力，达成与观众相互信任与赏识的内在评价。

一、从起心动念开始

- 1、为什么演讲，演讲者的动机、观点决定演讲的效果与影响力；
- 2、从听众出发，用利他的信念，传递一个值得传播的观点；
- 3、从工作需要出发，责任担当、受到邀请、主动分享。

二、从自我状态开始（识别演讲紧张的五大诱因及解决方案）

1、对自己的期望值过高：

识别两个误区，掌握文字表达与口头表达的不同

2、对结果的过分关注：

找出生理层面与心理层面对讲话的影响，将讲话结果与讲话过程进行转移

3、游离于群体之外所造成的恐惧

识别孤雁离群的效应，找到锚点，增强自信

4、挥之不去的自卑心理

列出消极的自我评价，建立内外平衡的自我评价体系

5、不容忽视的被情绪感染

论证条件反射的作用与锚点法相结合，稳定情绪从容自信

6、掌握在日常工作生活中都能练习克服紧张三个技巧

A\ 上街购物训练法

B\ 乘地铁、公交、电梯训练法

C\ 看电影训练法

三、从自我风格开始

1、训练目标：体态训练 稳重大方

通过场景训练改善松松垮垮 扭捏作态 缺乏谨慎 萎靡不振的状态，达到站要直 立要稳 头要正 肩要平的效果；

2、训练目标：目光训练 传递真诚

通过场景训练改善不敢看（躲避目光）不会看（不知看那）目光游离（心里发毛）的状态，实现瞻前顾后、以点带面、左顾右盼、不忘两肩的沟通效果；

3、训练目标：表情训练 亲切自然

通过场景训练改善重要场合、大人物面前表情僵硬、冷漠无表情的状态，实现用表情语言传递亲和自信的效果；

4、训练目标：手势训练 应用自如

通过数字手势、指代手势、表意手势、描述手势的场景训练，改善拘谨呆板没有手势、手势太快太杂、手势冲突的状态；

5、训练目标：声音训练 自信交流

通过场景训练改善声音小、声音颤、声音平、声音大的状态，实现用有声语言传递有感染力的语速、语气、语调。

备注：

【训练参照】“演讲风格”训练参照表

【即时演练】：参训人员上台“1分钟”训练，讲师详细记录和精细点评；分析演讲状态树立个性演讲风格；

第二讲 愉悦掌---归属与放松

当观众走进陌生的场合和环境，来参加我们的演讲时，我们要在正式演讲之前，通过“三个铺垫”使观众能够有安全感、归属感、愉悦感。

一、商务演讲开场前的铺垫技巧

1、现挂法：结合现场的人、物、景用轻幽默的表达手法，让观众放下戒备状态；

2、提问法：抛出开放式的问题，让观众融入到现场的氛围中来；

3、对比法：利用自我对比、时间对比、感官对比的手法让观众愉悦。

二、商务演讲场景的布置技巧

1、主体鲜明色彩简洁；

2、背景音乐紧扣主旨；

3、布置有序观众便捷。

备注：

【案例解析】“一次尴尬的演讲”

【即时演练】“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

第三讲 兴趣掌---吸引与专注

听众为什么要听，利用动机与诉求的引导，突出问题，激发观众专注听下去的必要性。树立可信度，引发观众选择改变的必要性。

一、商务演讲大纲的设计

- 1、听众是谁；
- 2、演讲题目的设计；
- 3、用一句话提炼你值得分享的观点；
- 4、设计当演讲结束时的效果，希望听众：决定、同意、受到启发、产生共鸣、精神振奋；
- 5、为了取得以上结果：他们需要知道什么，归纳为三点；他们需要感受到什么……（紧迫感、振奋、恍然大悟、原来如此）
- 6、演讲结构的搭建：标明开篇、主体部分、结尾；支持观点的分论点、论据，关键短语、重要数据、引言，观点是脊柱 论点是肋骨 论据是血肉。

二、引发听众兴趣的六种方法

- 1、将话题与听众联系起来；
- 2、用数据阐明话题的重要性；
- 3、快速震慑听众感到惊奇；
- 4、向听众提问引导听众关注；
- 5、用引言名人名言开篇
- 6、用故事开篇。

备注：

【案例解析】电影“老炮”“敢死队3”的启示

【即时演练】互动训练：“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录 and 精细点评；

第四讲 内容掌---步骤与呈现

听众需要知道什么，掌握重点突出、层次清晰、逻辑性强的表达方法，通过三个要点组织顺序呈现演讲内容，提供解决方案。

一、演讲内容呈现的三个表达方法

- 1、重点突出的“一指禅”表达法；
- 2、层次清晰的“黄金三点”表达法；
- 3、逻辑性强的“钻石三点”表达法。

二、要点组织顺序的三个表达方法

- 1、问题顺序（说服性演讲）
- 2、时间顺序（说明性演讲）
- 3、话题顺序：（说明性激励性演讲）

备注：

【案例解析】分析“杨澜在的TED”演讲

【即时演练】互动训练：“1分钟演讲”参训人员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录 and 精细点评；

第五讲：效果掌---认同与行动

需要听众做什么，强化主题观点，呼吁观众认同观点，采取行动。部署开始行动的“三个阶段”。

一、商务演讲结尾的三种技巧

- 1、总结全文重申要点提炼升华；
- 2、用引言名人名言结尾；

- 3、首尾呼应重复观点融会贯通。
- 二、部署开始行动的“三个阶段”
 - 1、目的与目标确认；
 - 2、实施路径与方法；
 - 3、后续辅助与服务。

三、即兴演讲快速反应的三套技巧

1、即兴演讲最常见的问题及特征

三高 + 三没有 = 三法则

三高：高频发 高难度 高风险；

三没有：没状态 没时间 没思路；

三法则：四字法 四W法 四步法

2、即兴演讲的三套实战方法。

A、法则一：四字法

运用四步法,可以使演讲者在讲话中,使用“望闻问切”四字法,实现快速反应,结合人物、场合、环境因事而发、阐明新颖观点；

B、法则二：四W法

运用四W法,演讲者运用四个“说”字,可以应情应景、站着思考、实现边说边想,形成鲜明观点；

C、法则三：四步法

运用四步法,可以使演讲者在发言时,快速反应、临场发挥、触景生情、形成简明、可行的观点。

备注：

【训练参照】“即兴演讲”应用简易手册

【案例解析】“屠呦呦在瑞典卡罗林斯卡医学院发表的演讲”

【即时演练】角色扮演，参训人员分组，上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

第三篇：商务辩论与说服

壹、什么是辩论

辩论是指持有异议的双方为了各自的目的利用辛辣的语言进行争论和辩解。包括日常生活中的争吵、竞选中的电视辩论、专题辩论赛等。

辩论，就是辩明是非，探求真理。《墨子·小取》，对“辩”的作用做了十分精辟的阐述：“夫辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理，处利害，决嫌疑。”

二、辩论必须遵守的两个原则误区

三、态度：包容精神与协商理性

四、辩论的基本能力与思路：

1、思维与感悟

2、稳准狠

五、商务辩论的技巧

1、避实就虚

论战时，有时需要单刀直入，有时又要巧于迂回，避实就虚，闪开对方所期待的进攻路线和目标，从看似无关的话题入手，使其打消戒备心理，再引入原先准备提

出的问题。

2、以柔克刚

以柔克刚就像中国功夫中的太极一样，可以“杀人于无形”，看似温柔缠绵，实则绵里藏针，能给对手致命一击。

3、小中见大

所谓“小中见大”，是说辩论者要善于从高层次上，以其敏感性和洞幽烛微的观察力，从要说的事理中，选取最典型、最有代表性、最能反映事物本质的那一点，触类旁通，引申扩张，上升到理论的高度，使其小而实、短而精、细而宏、博而深，令人回味无穷，收到片言以居要，四两拨千斤的感染启发，小中见大的论辩效果。

运用“小中见大”要注意选准突破口。从军事的角度来看，“突破口”是集中兵力于敌人最要害、最敏感而又是最易于击破的一点。论辩上的“突破口”也具有类似的属性。它应是关联着全局、最容易着力突破的“一点”，也是最敏感、最准确，牵一发而动“全身”的“一点”。

4、以虚掩实

我们讲的辩论技巧“以虚掩实”，就是指辩论中的以心掩物、以神掩形、以抽象掩具体、以略述掩详述等，是语言含蕴更加丰富、更加深刻，更加有力也更加有效。

5、引蛇出洞

在辩论中，辩手总是不自觉地保持一种戒备状态，只有麻痹对方，松懈其意志，放松其警惕，引“蛇”出“洞”，然后“出其不意，攻其不备”。当“蛇”出洞后，我们就可以手到擒来了。

6、请君入瓮

在辩论中，请君入瓮特指诱使对方辩手自掘陷阱、自投罗网。对方中计后，常常有苦难言，无力回天。

7、环环相扣

辩论，要做到多路进攻、环环相扣，队员之间配合默契，也就是思想高度集中，不仅要能够发现和抓住对方的有关全局的重大疏漏之处，而且要对本对同伴的一些带有暗示性的回答或反问能够立刻领悟，连续跟上，以便集中全力突破对方的防线。

8、诡辩

诡辩是一种以非为是，以是为非，是非无度的辩术。然而，在辩论过程中，为了摆脱困境，避免难堪，同样不失为巧辩的一种，用得巧妙，还能生出奇趣。

备注：

【情景演练】了解对方心理的四种方法：

- [1]察：察看表现出来的一些现象。
- [2]听：倾听言辞（节律、语气、语调等等）。
- [3]引：用言辞或表情引出对方的真实观点。
- [4]探：用言辞试探对方。

【案例解析】说辩重在“理”，游说重在“利”

学员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

六、鬼谷子谈判与说服技巧

商务谈判，不论是内部协商或外部交涉，都需要谈判。作为管理者、营销必备的核心能力，谈判能力的重要性已经彰显在现代企业各个方面的各个方面。谈判的风格与技巧，永远没有是非对错之分，只有适合与否之别。如何才能能在谈判中拥有强大的控制力？如何才能于谈笑间达到谈判的标的？

1、适时反击

- 2、攻击要塞
- 3、“白脸”“黑脸”
- 4、“转折”为先
- 5、文件战术

备注：

【情景演练】用不同方式相处不同的人

【案例解析】说服的原则

与智慧的人言谈，要依靠渊博；与笨拙的人言谈，要依靠善辩；
与善辩的人言谈，要依靠要领；与高贵的人言谈，要依靠权势；
与富贵的人言谈，要依靠高度；与贫穷的人言谈，要依据利益；
与低贱的人言谈，要依据谦卑；与勇敢的人言谈，要依据坚决。

学员上台结合讲述内容训练，讲师详细记录和精细点评；

课程用时及总结评估

- 1、课程用时：6小时/天（理论讲授50%、实战演练40%、经验分享5%、答疑5%）；
- 2、查缺补漏：结合学员个性需求和提出的问题，有针对性的解答和反馈；
- 3、课程总结：课程要点回顾与关键点总结，安排课程评估。

谢谢！