

商务演说五力训练

创作力、逻辑力、吸引力、感染力、成交力

课程背景：

无论是招商路演，还是竞选竞聘，无论是团队激励，还是管理培训，无论是公众汇报，还是公众营销……要想深入人心有效果，都离不开好的演说逻辑和呈现力。

而现实生活中，我们却常常遇到逻辑混乱、文不对题、漫无目的，甚至见解浅薄、毫无风度等极缺吸引力和说服力的演讲。

所以，本课程结合主讲人过往十年 2000 余场演讲实战经验及对各类经典演讲的经验总结，为所有需要加强演说逻辑和呈现魅力的企业朋友传道解惑。

课程收益：

- 掌握用最短时间打造逻辑严谨的演说稿能力
- 迅速提升舞台呈现魅力，提升公众演说成效
- 提升即兴演说、随机应变的能力，加强逻辑化表达

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：管理者、企业内训师及有公众演说、公众营销需求者

课程方式：讲师授课 + 案例分析 + 小组研讨 + 模拟呈现 + 工具练习

课程大纲

前言：什么是成功的演说？

1. 成功演说的标准
2. 成功演说的基石
3. 演说前的有效准备

案例：《亮剑》赵刚说服国民党俘虏倒戈

第一力：演说创作力训练

一、如何设定叫好的演说

1. 演说目的定位
2. 演说主题定位
3. 讲稿风格定位
4. 如何让人想听？
5. 如何让人信服？

案例：汪涵救场为何让人拍手称快？

二、如何设计开场？

示范：设定场景做开场白示范

1. 开场白的五大常见忌讳
2. 开场白设计的魔术公式

演练：选定场景做开场白挑战

三、如何布局内容？

1. 主体分享的三大原则
2. 主体布局的通用参考
3. 主体分享的条理节奏

演练：即兴挑战三段式分享和悖论说服模型

四、如何华丽收尾？

1. 华丽收尾的三步关键
2. 引爆尾声的三个技巧
3. 完美收关的三条通路

演练：设定场景收尾练习

五、演说稿时间分配及速成建议

1. 前中后最佳时间分配法
2. 演讲稿如何速成？

第二力：演说逻辑力训练

一、即兴演说的逻辑公式

1. 即兴演说的分类及八大注意
2. 正式场合的即兴演说公式
3. 普通场合的即兴演说公式

演练：设定场景挑战即兴演说

二、竞选竞聘的七层逻辑和技巧

1. 抓人的开场
2. 走心的立场
3. 实战的经历
4. 公信的经验
5. 恰好的功用
6. 决心的承诺
7. 完美的收尾

作业：模拟竞聘演说的准备，次日点评

三、常见四种演说场景的不同逻辑

1. 获奖感言的表达逻辑
2. 祝福道贺的表达逻辑
3. 嘉宾致辞的表达逻辑

案例：《金鹰节》杨幂、文章的表达分析

演练：如何优化表达呈现？

四、销售型演讲增强说服效果的两套逻辑

1. 现象追溯型（三部曲）

模型练习：行内话题三部曲

2. 意识导向型（三部曲）

模型练习：行内话题三部曲

五、团队激励时增强激励效果的五步逻辑

1. 摆事实、谈现状
2. 抓危机、论荣辱
3. 塑典型、塑文化
4. 找内驱、谈愿景
5. 抓意义、驱承诺

案例：《半月传》经典反说服演说

六、思想动员和运动号召的常用逻辑

1. 思想动员：四步说服逻辑
2. 运动号召：五步驱动逻辑

案例：曹操、刘备、孙权、陆逊的区别

第三力：演说吸引力训练

1. 牵魂入境法：营造代入感练习
2. 悬疑铺垫法：设疑三部曲练习
3. 情景引入法：引用三部曲练习
4. 拉近好感法：抓心三部曲练习
5. 导论牵引法：主导三部曲练习

案例：诸葛亮收马超，如何步步为营？

案例：网红大V怎么分享才能抓住人心？

演练：蔡氏指令的安装练习

第四力：演说感染力训练

一、故事渲染：怎么讲述打动人心的故事？

1. 主导理念的定位
2. 情景故事的筛选
3. 故事主角的人设
4. 细节画面的描述
5. 大事件及心路历程
6. 好故事的讲述技巧

演练：九宫格填写八大关键词并即兴演练

演练：如何自我塑造？如何塑造他人？

二、情绪烘托：怎么善用情绪提升感染力？

案例：先欣赏《亮剑》片段

1. 语气如何调整？
2. 情绪如何铺垫？
3. 事实如何走心？
4. 情景如何设定？
5. 道具如何配合？

案例：《裸婚时代》中如何说动丈母娘？

案例：催泪节目的背后制作逻辑

三、风格铺垫：演说风格的选择及魅力传递

1. 演说风格的分类与要求
2. 演与说的比例分配与完美结合

案例：《我是演说家》选手分析

3. 如何提升舞台表现力和演说张力？

四、互动技巧：舞台呈现的方式及移动要领

1. 上台、退场的方式及移动要领
2. 接麦、拿麦的方法与注意事项
3. 主持、互动的技巧与注意事项

案例：负面典型全面解析

演练：主持造势开场练习

五、演绎升华：从声音、肢体、状态全面打开舞台魅力

1. 声音魅力

演练：五腔共鸣练习

2. 肢体表情

演练：说练结合、表演故事、组合练习

3. 状态打开

第五力：演说成交力训练

一、销售型演说的三个落点

1. 融入：让听众融入演说中
2. 拉近：拉近与听众的心理距离
3. 导出：引导听众总结出你想给的结论

二、销售型演说的七个策略

1. 塑造听众的获得感
2. 真性情的魅力带动
3. 设计一个令人无法拒绝的方案
4. 示范给听众看
5. 对比销售
6. 无风险说明
7. 塑造抢的紧张氛围

三、潜意识说服的六种绝技

1. 嵌入式引用
2. 隐含式建议
3. 公开概括
4. 抽象表述
5. 打断连接
6. 以“不”为进

案例：警察审讯犯人的技巧

案例：为什么加多宝喜欢用“更”字？

四、催眠式成交的三阶注意

1. 成交前：准备齐全，善于识别成交信号
2. 成交中：八字真言，善用 20 种催眠语
3. 成交后：恭喜暖人，转换话题，学会走人

演练：20 种催眠式词语应用

五、如何巧妙植入情绪心锚

1. 情绪激发
2. 高点介入
3. 频发影响

案例：抖音洗脑神曲和谐星金句的疯传效应

六、如何做好团队协作以促成交

演练：音乐、表单、见证等工具的配合使用