

专业的(商务)演示技巧

Program Objectives

培训意义：

- 从全新的视角认识专业的商务演示
- 练习各种专业演示技巧，提高相关人员把握商务演示的实战能力
- 分享大家对商务演示的认识和经验
- 学会通过专业演示提高发言人的表达能力和说服效果
- 帮助提升演示中控场及后续跟进能力

Target Audiences

培训对象：

- 销售部门、市场部门、采购部门、人力资源部门、客户服务部、其他相关部门

建议人数：

- 8-10人

Key Contents

培训要点：

▣ 演示前的具体准备工作

- ◇ 实战模拟练习（一）
- ◇ 科目：现场即兴模拟演示练习（即兴命题）
- ◇ 内容：过去 24 小时你在学习、工作或在生活中观察到的，特别值得与大家分享的，很有意义的趣事
- ◇ 时间：5-10 钟/每人
- ◇ 目的：考察学员的演示/呈现的基础及现状
- ◇ 明确演示的目的
- ◇ 定义演示的主题
- ◇ 学会主动了解你的观众
- ◇ 规划演示的时间长度
- ◇ 演示前准备的其它注意事项

▣ 学会打造具有说服力的专业形象

- ◇ 现场环境的考察与布置
- ◇ 发言人专业形象自我展示(男士)
- ◇ 发言人专业形象自我展示(女士)
- ◇ 演示中着装的 TOP 原则

▣ 演示内容的构建与合理安排

- ◇ 设计演示内容的三大标准步骤
- ◇ 学会科学搭建演示提纲
- ◇ 实战模拟练习（二）

- ◇ 科目：演示讲义编写中的提纲搭建练习（给定命题）
- ◇ 内容：给定命题及素材下的提纲要结构搭建练习及评述
- ◇ 时间：15-20 钟/每组
- ◇ 目的：通过实际练习及模拟考察学员对搭建演示提纲相关理论及方法的掌握情况，并通过各组方案的比较与评述发现提纲搭建过程中的典型问题及注意事项！
- ◇ 演示相关信息的收集、加工和分类整理
- ◇ 学会通过补充证明材料增强表达效果
- ◇ 提纲结构优化的 6 大标准及注意事项
- ◇ 演示内容排序中的 KISS 原则
- ▣ **学会在演示中通过制作精美的 PPT 增强表达效果**
- ◇ 商业演示中观众的感知规律
- ◇ 学会通过视觉教具增强表达效果
- ◇ 视觉教具使用的通用规则及比较优势
- ◇ 商业演示中 PPT 模板的设计规则及注意事项
- ◇ 商业演示中字体的使用规则及注意事项
- ◇ 商业演示中符号的合理运用及注意事项
- ◇ 商业演示中剪切画及动画的运用及注意事项
- ◇ 商业演示中段落的合理布局及注意事项
- ◇ 商业演示中饼状的表意特点及使用局限性
- ◇ 商业演示中柱状的表意特点及使用局限性
- ◇ 商业演示中线状的表意特点及使用局限性
- ◇ 商业演示中趋势图的表意特点及使用局限性
- ◇ 学会通过有效利用图表增强表达效果和说服力
- ◇ 学会通过颜色、字体和符号的合理运用增强表达效果

- ◇ 从禅学意义谈设计图表
- ◇ 案例设计与练习
- ▣ 演示中的“控场”技巧及实用技术
 - ◇ 克服紧张情绪的 8 大实用方法
 - ◇ SWAY 原则在演示中的科学应用
 - ◇ 学会有效运用肢体语言激发观众的热情
 - ◇ 学会通过观众表情判断演示效果并及时做出必要现场调整
 - ◇ 演示中提问的技巧及相关注意事项
 - ◇ 实战模拟练习（三）
 - ◇ 科目：演示中控场技巧实战演练（给定命题）
 - ◇ 内容：根据给定命题及素材进行讲义制作，并现场实战演练
 - ◇ 时间：15-20 钟/每组
 - ◇ 目的：通过实际练习及模拟演练、熟悉并掌握演示中控场的相关技巧及可能出现各种典型问题的科学应对！
- ▣ 演示中的后续跟进技巧
 - ◇ 演示中答疑的标准程序和实用套路
 - ◇ 答疑中的典型误区及注意事项
 - ◇ 演示中处理异议的科学方法
 - ◇ 后续跟进技巧
 - ◇ 实战模拟练习（四）
 - ◇ 科目：演示综合练习及模拟（学员自命题）
 - ◇ 内容：学员模拟各自工作中的实际情况，自选题目并现场演练
 - ◇ 时间：15-20 钟/每组
 - ◇ 目的：通过实际练习及模拟将两天培训中学到的相关技巧及方法进行实际的演练及应用，从而达到理论与实践有机结合的目的；同时要求学员

根据各自工作实际自命主题，从而达到课程效果与学员各自工作岗位高度结合以提升课程效果的目的！