

---

## 商务演讲与呈现技巧

主讲：韩丽

会场上，人来人往，川流不息，如何快速锁定我们的客户群，抓住潜在客户的吸引力，进而达成销售？单凭产品？酒香也怕巷子深，需要凭借演讲+产品，快速聚拢潜在客户群！这就不仅需要讲解者懂产品技能，更需要懂讲解产品的技术、商务演讲的能力！所以商务演讲是一门一对多的沟通艺术，不仅能够站在客户角度解读产品，找准解说的关键含义，要能通过演讲让多位客户同时感受到产品的价值所在，从而使业绩快速提升。

**【天数】** 2 天

**【课程目标】**

通过讲解、练习和训练，快速提升专业人士在会场上演讲能力，主要包括：

如何全程掌握产品展示的开场白、中间过程和结尾；

如何克服展示前和展示中的紧张和恐惧心理；

掌握现场呈现准备、开场、内容演讲、回答提问和交流、收场技巧；

如何有效应对展示现场出现的各种情况

---

熟练进行 FAB 展示策略分析

学习并掌握 PPT 制作方法

## 【培训大纲】

第一单元：产品呈现技巧

### 一、 FAB 方法的运用

- 1.特征-说出产品的特性
- 2 优点-抓住产品的优点
- 3 顾客的利益-和顾客的利益相结合
- 4 举出证据来证明

### 二、 FAB 产品介绍法 3 大误区

- 第一，介绍过多的优势和利益
- 第二，不注重利益的个性化
- 第三，忽略与竞争对手特性的差别

### 三、 客户类型解析

1. 视觉型顾客的特点及对策
2. 听觉型顾客的特点及对策

---

3. 感觉型顾客的特点及对策

四、 产品呈现结构

1. 呈现结构要领

2. 小组讨论：产品呈现结构

第二单元：PPT 设计

一、 PPT 设计原则与演练：

1、 PPT 设计基本原则

布局 and 背景

字体与字号

图片与动画

色彩与音效

放映的方式

二、 风格设计

1、 色彩设计

2、 模板和母版设计

三、 小组改进现有 PPT

第三单元：登台礼仪

- 
- 1、 女性客户经理演示职业形象（建立良好的第一印象）
  - 2、 男性客户经理演示职业形象（建立良好的第一印象）
  - 3、 登台走台礼仪

#### 第四单元：商务演讲技巧

##### 一、 神采飞扬——遇见最好的自己

1. 演讲者授课的种种紧张现象、
2. 原因：环境是结果，思想是原因！心理学原理：墨菲定律
3. 激情满满，轻装上阵：激情、轻松
4. 做最好自己的四种方法

##### 二、 精彩演绎——高效呈现

1. 印象深刻的自我介绍（快速建立关系、取得信任）
2. 先声夺人的开场导入（快速破冰、激发客户兴趣）
3. 扣人心弦的演绎（主次分明、逻辑清晰、声情并茂）
4. 余音绕梁的结尾

##### 三、 吸引力训练——演讲者肢体语言表达技巧

1. 明送秋波：直视-虚视-环视-遥视
2. 培训师手手势

---

训练：手势不练不成形——指挥家学习法：打开手势！

3. 身法：“身动”制造“生动”

培训师的站法与步法

4. 训练：展现你的风采：一分钟风采展示

四、收放自如——演讲者控场互动技巧

1. 提问：穿针引线（开放式赞美、封闭式销售）
2. 回答：专业巧妙（回答提问和处理客户反对意见）
3. 互动：积极参与（引导客户参与体验）
4. 控场：处变不惊（从容不迫、收放自如）

五、通关练习，点评