

授课如此简单

——让课程表达更专业

课程背景：

随着培训业的不断发展，很多企业老板均意识到，在专业课程方面，很多外部老师不了解企业，没办法实际解决企业内部专业的问题，于是企业内部开始重视内部业务专家的经验萃取，助推内部复制，以推动组织绩效提升，最终服务于企业的战略目标。

可企业内部培训师，毕竟不是职业讲师，虽然在“内容”上有优势，但在课程授课于表达方面，不可能像职业讲师一样，因为频繁授课，掌握良好的授课技巧，有时候效果还不如外部讲师。

虽然参加了很多 TTT 课程，但仍然有不少问题，具体表现如下：由于没有过多时间研究授课技巧，只是 2-3 天授课，没办法改变转统习惯；学了非常多的教学法，如案例教学、现场模拟等，一上课就变成了讲授法；上课时，发生突发状况，就会瞬间手忙脚乱，导致现场冷场；虽然有 PPT 展示，但经验针对一个无关紧要的话题，展开非常混乱。

课程模型：



课程收益：

以公众表达和互动控场为典型任务贯穿整个课程，让学习对象：

- 了解自己的感官表达优势，通过扬长避短的公众表达，提升外在气场；
- 掌握全感官表达的基本要素，让学员能更好的吸收课程内容；
- 掌握结构化的语言组织技巧以及案例故事的讲解技巧，让表达情理交融；
- 通过课堂演练的方式，让学员从课程的开场到过程到结尾，全流程进行授课技巧的学习和练习。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：有授课经验的专兼职讲师、业务专家、管理人员

课程人数：建议控制在 40 人以内

课程方式：理论讲授+情景模拟+分组讨论+现场展示+课后训练任务

课程大纲

第一讲：理论基础篇

一、了解成人学习和接受信息的特点

探讨：你最不喜欢听的课都有什么特点？

1. 好课程的标准

2. 左右脑原理

二、授课技巧提升后的影响力

1. 培训教学
2. 会议发言
3. 工作汇报
4. 竞聘演说
5. 客户提案
6. 竞标讲标
7. 产品介绍
8. 项目路演

三、明确的目标能让你的课程更有效

1. 对象明确——不同授课对象不同授课方式的选择
2. 目标明确——不同的授课对象的需求都是不同的
3. 课前问卷的发放——问卷星/培训宝

实操演练一：明确自己的授课对象与目标

第二讲：缓解课前的紧张恐惧

一、紧张与恐惧的具体表现

探讨：你觉得紧张会有哪些外在表现？

1. 常见紧张的具体表现

二、紧张与恐惧的原因：不自信

探讨：产生不自信的原因有哪些？

1. 时刻相信术业有专攻
2. 为什么这么有我来讲

三、缓解紧张与恐惧的方法

1. 专家信念
2. 人物支持
3. 充分准备
4. 多讲多练

第三讲：调动兴趣的开场破冰

一、全感观表达式登场

1. 照顾学员视觉
2. 照顾学员听觉

实操演练二：基本手势与登台五步及开场问好

二、暖场三步骤

1. 破学员和学习内容之冰——如何引出课程主题及目标
2. 破讲师和学员之冰——如何自我介绍
3. 破学员和学员之冰——小组训练

实操演练三：选择自有课件，进行开场的表达练习

第四讲：此起彼伏的过程控制

一、教学过程的三件事

1. 清晰化的结构表达

- 1) 时间线索
- 2) 空间线索

3) 主观经验线索

4) 风筝结构

实操演练四：选择一个自有课件中核心知识点进行模块化表达

二、感性表达的方法：讲故事/案例

1. 故事/案例的选择原则

2. 故事/案例的场景化表达

实操演练五：选择一个自有课件中的经典案例，进行场景化表达

三、过程控制与互动的技巧

1. 时间控制

2. 提问的技巧

3. 回应的技巧

4. 突发事件

实操演练六：选择一个自有课件中的知识点模块，进行互动式教学练习

四、常见课程的授课方法

1. 知识类

2. 技能类

3. 态度类

4. 实操类

实操演练七：选择一个自有课件中的知识点模块，进行互动式教学练习

第五讲：简结有力的结尾

一、常见收尾的二个方法

1. 总结归纳

2. 呼吁行动

实操演练八：选择自有课件进行课程收尾练习

二、结束课程的注意事项

三、课程总结