

内训师之让公众演讲变为影响力——演讲表达工作坊

课程背景：

工作中，很多人都需要在某些正式、非正式场合进行公开演讲或表达。对于一些没有练习过这方面技巧的人来说，是很头疼的经历。然而，通过表达来传递信息，是一种有益和有力地影响并说服他人的手段。

表达的能力不仅能够让您的话更可信，而且能够加强您的职业信服力。不是每个人都能够自然而然的进行流畅和动人的发言。该课程帮你掌握成功演讲表达的技巧，教你如何发表一场具有影响力的简短演讲，展现最好的一面。

本课程以工作坊而非单一培训的的形式授课，学员演练时间超过 50%，并在同时获得专业的点评与提升建议，帮助学员更好的将知识在课堂进行技能转换。

课程结构：



课程收益：

- 掌握开场暖场的 6 大技巧，迅速建立亲和力
- 掌握完美开场白的打造技巧，吸引观众注意力并持续维持
- 利用各种视觉辅助工具，帮你克服公众表达面临的挑战
- 系统的掌握演讲的结构，达到预期效果，提升职业影响力
- 在客户面前充分展示宣传推广效果，获得更多客户的关注，快速开展业务
- 为演讲辅助制作高逼格的 PPT

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：

- 需要在会议发言、汇报工作、发布新产品等商业和社交场合，进行正式和即兴表达的人
- 需要加强和提高演讲能力的人，以及那些未来想提升演讲表达能力的人
- 希望通过表达提升影响力的人

课程方式：分组竞争+案例分析+测试评估+头脑风暴+现场实操演练，70%实操，30%理论讲解，手把手带着实操

课程大纲

第一讲：商务演讲的意义及重要性

一、你最喜欢的演讲 vs 最不喜欢的演讲

互动：小组头脑风暴

二、优秀演讲的三个原则

三、演讲过程中的四重挑战

1. 观众兴趣的挑战
2. 观众理解的挑战
3. 观众认同的挑战
4. 观众行动的挑战

四、商务演讲的类型与重要性

互动：小组讨论

第二讲：演说之魂——演讲前的分析准备

一、确定演讲的目标

互动游戏：Bingo——做对的事情 vs 把事情做对

1. 成功演讲的第一步——明确目标与目的

1) 职场常见的演讲目的

- a 会议主持/发言
- b 观点表达
- c 跨部门合作
- d 工作汇报/总结

2) 无法引起观众共鸣的 3 大误区

3) 搞清楚“why”再动手，事半功倍

2. 与我何干 WIIFM

- 1) 如何勾起观众的兴趣
- 2) 如何保持观众的注意力
- 3) 如何激发观众的行动力
- 4) 职场常见演讲——如何快速突破与我何干

视频互动：分析《体面的假期》

二、了解观众，投其所好

1. Demographic 观众背景

- 1) 观众基本背景（性别，年龄，国籍等）
- 2) 教育成长背景（学校，专业，父母教育等）
- 3) 职场职务背景（行业，岗位，级别，专业）
- 4) 企业文化背景

2. Needs 观众需求

- 1) 观众最想从你这听到什么
- 2) 观众最担心/害怕听到什么

3. Attitude 观众态度

- 1) 哪些人是积极的
- 2) 哪些人是消极的
- 3) 哪些人是无所谓

三、确定演讲的地点

1. 演讲的场地环境（座位、舞台、设备位置）

2. 演讲所需辅助设备（投影、麦克、转接头）

四、充分利用演讲的时间

1. 确定有多长时间用来准备演讲
2. 演讲持续时长/彩排

第三讲：演说之美——玩转舞台的演讲技巧

一、站在舞台——让学员感受老师的风采

1. 如何展现自信的台风

- 1) 情——演讲时的情绪调整
- 2) 穿——演讲时的着装配饰
- 3) 身——演讲时的身体语言
- 4) 脸——演讲时的面部表情
- 5) 眼——演讲时的眼神互动
- 6) 手——演讲时的手势使用
- 7) 步——演讲时的步伐移动

2. 演讲中的登台、退场方法

3. 如何淡定自弱控制紧张

- 1) 准备充分充分再充分
- 2) 瑜伽式呼吸法
- 3) 杀“熟”法
- 4) 巧用提示卡片
- 5) 微笑传递能量法

4. 如何表达准确的情绪与内容

- 1) 运用抑扬顿挫的语音语调
- 2) 运用深情并茂的情绪表达
- 3) 运用专业的发声气息技巧
- 4) 运用恰到好处的肢体配合

互动游戏：谁偷了我的钱

5. 如何与观众充分互动

- 1) 沉默者：观众太安静怎么办？
- 2) 黑客：观众不配合怎么办？
- 3) 抱怨者：观众抱怨情绪如何应对？
- 4) 万事通：观众什么都懂怎么办？

二、舞台辅助——完美 PPT 的配合

1. PPT 在商务演讲中的角色

2. PPT 的组成结构

3. PPT 常用技巧

- 1) 利用母版提升效率
- 2) 表达清晰的结构模型
- 3) 字不如表，表不如图

4. 如何做出高逼格的 PPT

- 1) 结构化让演讲思路更清晰
- 2) 图像化让演讲主题更深刻
- 3) 动态化让演讲内容更动人

第四讲：演说之层——清晰的结构让演讲通俗易懂

一、震撼开场——迅速建立老师与学员的链接

1. 如何设计具有吸引力的开场白
2. 快速建立信任——成功的自我介绍
3. 打破冷场建立亲和的 6 大技巧
4. WIIFM 快速链接与观众的联系

二、正片——结构化表达让观众更易理解

1. PREP 四步法—培训中最有效的表达

- 1) P-观点
- 2) R-理由
- 3) E-举例
- 4) P-重申观点

演练：四步法演练

2. POP 提出最有效的建议

- 1) P-当前形式/挑战
- 2) O-有哪些可选方案
- 3) P-自己的建议

视频互动：《什么是 POP》

3. SNSA 项目建议法

- 1) S-当前挑战
- 2) N-客户刚需
- 3) S-方案呈现
- 4) A-团队优势

4. BCDSB 跨部门协作沟通

- 1) B-背景
- 2) C-挑战
- 3) D-当务之急
- 4) S-需要对方的支持/协助
- 5) B-双方互利

5. 如何演绎深情并茂的故事

- 1) 故事发生的时间、地点
- 2) 故事相关的人物
- 3) 如何将故事演绎的更有悬念
- 4) 如何设计出人意料的结局
- 5) 众中之重，故事的中心思想

视频互动：《父亲的爱》

三、彩蛋——结尾意义升华的 7 大技巧

1. 引用名人名言
2. 激励行动
3. 承诺改变
4. 用视频唤醒感悟
5. 镜头回放
6. 价值和愿景
7. 重新审视

第五讲：综合实战演练

一、每位学员准备 5 分钟演讲

1. 课前作业：每位学员准备一个 5 分钟演讲的素材
2. D2 午餐时间，每位学员根据所学内容重新梳理演讲稿
3. 抽签选取出场演讲次序
4. 老师 1 对 1 针对性点评

二、点评的原则

1. 汉堡包法
2. 点评 4 要素