

《金话筒-TTT 销讲巅峰》

本课程包括路演和会议营销的概念特征、运作流程和针对路演者的全方位能力训练，帮你梳理出一整套极具实操性的路演和会议营销方法，让你轻松掌握路演和会议营销技巧，帮助企业高效展示其产品和服务，有效提高营销效率并迅速创造业绩。

课程对象：

- 1.会议营销的演讲者、主持者等会议营销核心执行人员。
- 2.参与会议营销和商业路演策划、组织和现场执行的各类营销人员。

授课方式：

脑转动体验：讲授理念、搭建模型、案例分析、案例研讨

心感动体验：游戏体验、影音观摩、测评解读、感受分享

手行动体验：工具传授、现场演练、课后计划、行动承诺

课程大纲

一、会议营销全景图

1.会议营销基础

1) 什么是会议营销？

2) 会议营销的类型（融资、招商、营销）

3) 会议营销的价值与作用

4) 你的会议营销有结果么？

2.会议营销前准备

1) 确定会议主题

2) 收集顾客信息

3) 准顾客档案的整理和筛选：数量、质量、结构、规模、需求、位置安排

4) 会前预热和启动

5) 电话和登门邀约

6) 会场选择与布置

3.会议营销中把控

1) 迎宾与接待

2) 领导发言时间——用信任说服客户

3) 主持发言时间——用气氛点燃客户

4) 专家发言时间——用专家说服客户

5) 顾客发言时间——用客户说服客户

6) 营销时间

7) 检测和咨询

8) 餐饮会

9) 会场纪律与奖惩

4.会议营销后追踪

- 1) 会后当天该做的几件事
- 2) 跟踪回访
- 3) 送货回款
- 4) 二次邀约
- 5) 售后服务
- 6) 投诉处理
- 7) 服务质量的监测和考核

5.会议营销中演讲者的定位

- 1) 主持
- 2) 专家
- 3) 销售

6.会议营销中演讲者的基本原则

心、讲、演、动、场

工具：会议营销全景图

二、信心百倍——会议营销演讲心态训练

1.会议营销演讲者心态

- 1) 热爱者
- 2) 分享者
- 3) 影响者

2.演讲者如何克服紧张

- 1) 肢体放松法

- 2) 注意转移法
- 3) 自我暗示法
- 4) 自我解脱法
- 5) 超量准备法
- 6) 持续暴露法

演练：“3分钟会议营销”——会议营销能力测试和评估

三、轻松成交——会议营销演讲步骤训练

1.会议营销演讲设计法则

- 1) 目标——AB点法则
- 2) 题目
- 3) 聚焦——压强法则
- 4) 发问——产婆法则
- 5) 时间——时间法则
- 6) 对比——付出回报对比

2.第一步——开场

- 1) 如何上场？
- 2) 用钩子吸引听众
- 3) 如何设计开场钩子？——3类经典开场

3.第二步——介绍

如何进行自我介绍？

4.第三步——信息

与产品相关的知识营销信息的选择和讲解

5.第四步——方案

- 1) 如何进行客户分析？——找出客户的关键按钮
- 2) 如何提炼核心观点？——口号设计
- 3) 如何给观点提供支撑？——3类经典论据
- 4) 如何编排演讲结构？——3类经典结构
- 5) 如何与竞争对手比较？
- 6) 如何讲述成功案例？
- 7) 如何在演讲中解除客户购买抗拒点？

6.第五步——报价

- 1) 如何确认兴趣意向？
- 2) 如何报价？

8.第六步——成交

- 1) 如何确认购买意向？
- 2) 如何触发成交？
- 3) 如何保证现场成交最大化？
- 4) 如何退场？

工具：会议营销演讲标准模板

四、魅力四射——会议营销舞台演绎训练

1.会议营销舞台演绎法则

2.会议营销的语言演绎 6 法

- 1) 故事——增强例子的理解力
- 2) 比喻——增强概念的理解力
- 3) 对比——增强数据的理解力
- 4) 感觉——具体的感染力
- 5) 知觉——情感的感染力
- 6) 幽默——高级的感染力

3.会议营销的语音演绎 6 法

- 1) 吐字——清晰的吐字归音
- 2) 发音——立体的三腔共鸣
- 3) 轻重——强调的感染力
- 4) 缓急——节奏的感染力
- 5) 抑扬——语调的感染力
- 6) 顿挫——留白的感染力

4.会议营销肢体的演绎 6 法

- 1) 身法——演讲中身体姿势
- 2) 面法——演讲中眼神和表情
- 3) 音法——有感染力的语气语调
- 4) 手法——演讲中手势的使用
- 5) 步法——演讲中步法
- 6) 穿法——演讲场合的着装配饰

工具：舞台演绎自检表

五、牵引听众——会议营销互动控场训练

1.互动控场的基本原则

- 1) 确认听众时刻跟你指示走
- 2) 互动控场三大技术——调整、带动和应答

2.会议营销中的观察调整技术

- 1) 演讲
- 2) 观察
- 3) 分析
- 4) 调整

3.会议营销中的听众带动技术

- 1) 演讲要求听众的四级响应
- 2) 动脑——思维响应技巧
- 3) 动口——语言响应技巧
- 4) 动手——行为响应技巧
- 5) 动心——体验响应技巧

4.会议营销中的问题回答技术

- 1) 问题回答四步法则
- 2) 如何点明要点
- 3) 如何设置缓冲
- 4) 如何简洁回答
- 5) 如何向上扣题

5.会议营销突发事件应对技巧

- 1) 口误和出错的应对
- 2) 紧张忘词的应对
- 3) 疑难问题的应对
- 4) 遭遇专家的应对
- 5) 遭遇调侃的应对
- 6) 遭遇挑衅的应对

六、里应外合——会议营销的全场配合技巧

- 1.销售人员如何配合演讲者
- 2.场控人员如何配合演讲者
- 3.音控人员如何配合演讲者
- 4.助理人员如何配合演讲者
- 5.PPT 的设计和使用

工具：会议营销配合检查表

七、会议营销实战模拟训练

- 1.会议营销设计和彩排
 - 1) 每组设计出 10~15 分钟模拟会议营销
 - 2) 分组确定会议营销主题
 - 3) 根据模板制定会议营销流程和话术
 - 4) 每组各自实战彩排
- 2.会议营销实战 PK

各组分别登台，进行主题会议营销实操

3.会议营销点评提升

- 1) 现场模拟听众
- 2) 本组自评
- 3) 小组交叉点评
- 4) 讲师点评
- 5) 讲师给出改善建议

4.课后行动计划

制定课后行动计划