

SWAY

【课程背景】

演讲演示技能是职场人、尤其是产品讲师取得成功的关键技能，职场人必须学会如何清楚、有逻辑地表达自己的思想，才能与领导、同事、客户（经销商）进行有效的交流。而产品讲师在与别的厂家的同台竞争中，只有善于表达自己思想、能够有效传递信息的产品讲师，才能彰显个人魅力，使他们的方案脱颖而出。

本课程从情境分析入手，系统阐述演讲演示的各个主要环节，最后讲述如何克服怯场，如何吸引注意力，如何给听众留下深刻印象。

本课程通过对学员进行认识上的引导，将重点落在“**形象化思考，结构化表达**”上，讲授具体实战性的方法和工具，结合形式多样的学员实战演练，有效地给予学员启发与指导，打造出优秀的职场人、优秀的企业产品讲师。

【课程收获】

培训目标 1：熟悉情境分析方法，使你的演示更具针对性

培训目标 2：运用合理结构组织材料，使你的演示内容清晰易懂

培训目标 3：了解并使用典型的逻辑方法，使你的观点更具有说服力

培训目标 4：搜集素材，使你的 PPT 更加生动

培训目标 5：摆脱紧张和恐惧，使你的演示更加流畅自如

【学员对象】 企业产品讲师、技术支持人员；需要演讲演示的中高层管理者

【课程时间】 6-12 课时（1-2 天）

【课程形式】 教案讲授、案例分析、视频讨论、角色扮演、小组讨论、现场录像老师点评

【课程大纲】

第一部分：SWAY 技巧导论

- 视频导入：乱了头绪的演讲者
- SWAY 是一种行为化技巧
- 实战：现场演练及点评
- 演示评估表的十个维度
- Pre-work 前期工作准备的三个要点
- **配套工具：前期准备表**
- 练习：对你最近一次演讲演示进行情境分析

第二部分：Structuring 结构设计

▣ 1. 总体原则

- 起承转合

▣ 2. 开场设计

- INTRO 法
- KISS & KILL 原则
- 闪亮登场六个一
- 练习：设计你的开场

▣ 3. 主体设计

- MECE 法则 互斥并穷尽
- 10/20/30 规则
- POP 方法
- 配套工具：思维导图
- 练习：通过思维导图设计主体内容

▣ 4. 结束设计

- 归纳总结
- 挑战听众
- 呼唤行动
- 结束时的三个避免
- 练习：设计结束方式

第三部分：Weaving 联系听众

▣ 1. 听众的地位

- 听众是上帝
- 听众是镜子
- 听众是裁判

▣ 2. 听众的需求

- 听众的十种心理需求
- 内容需求的四个层次
- 语感结论的四项内容

▣ 3. 听众的经历

- 似曾相识的感觉
- 使用第一人称

第四部分：Adding Support 论据补充

▣ 1. 素材选取的三种方法

- 图片
- 视频
- 图表

- 配套工具：图片及视频素材库
- **2. 交互活动的三类方式（九种互动方法）**
 - 故事演绎类三种
 - 过程体验类三种
 - 引导提升类三种
 - 配套工具：能量波动图
- **3. PPT 制作**
 - 走出 PPT 的常见误区
 - PPT 制作的基本要求
 - 模板
 - 版式（布局）
 - 色彩（冷色与暖色）
 - 配色
 - 使用动画的注意事项
 - 从好莱坞大片到一流幻灯片
 - 配套工具：分类元素图

第五部分：Yourself 全情投入

- 四种登场技巧
- 控场的注意事项
- 退场四点注意
- 演讲演示的四个基本要点
- 配套工具：综合演示评估表
- 实战演练及点评