

培训赋能系列

作为职场人，面对客户、领导、同事、学员，你的商业演说达成效果了吗？

- 工作汇报啰里啰嗦没重点，领导不耐烦
- 下属激励光画大饼不兑现，员工不买账
- 产品介绍只会讲技术功能，客户没感觉
- 知识分享枯燥无味零互动，听众没兴趣

没有吸引力，注意就无法聚焦；没有说服力，信任就无法构建；没有影响力，改变就无法达成。本课程以“基于听众心理规律的公众表达策略设计”为核心，帮助学员运用「KS 演说心理路径」让商业演说更具吸引力、说服力、影响力！

演说心理学 ©

Presentation Psychology 启蒙版

目标：

- 洞察演说四大场景，学会 4 种快速拉近距离的自我介绍策略；
- 了解人性的规律，理解吸引、说服和影响听众改变的心理学原理；
- 学会换位思考，从听众需要和意图达成的角度设计演说的内容逻辑；
- 学会应对演说紧张情绪的 7 种策略，能够自信上台当众表达；
- 掌握现场呈现的五大关键行为，提升演说吸引力、说服力、影响力。

模型：

KS 演说心理路径

KS Presentation Psychology Path



对象：需要在工作汇报、下属激励、产品介绍、知识分享等商业场景中运用演说培训/公众表达技巧的群体，如各级管理者、企业内训师、市场销售人员等

人数：32 人以内（最多分 4 组，鱼骨式）

时间：1 天（6 小时）

要求：学员提前准备好要演说/培训的课题及内容，完成调研问卷和微课预习

成果：一份基于企业实战场景的个人/小组演说方案

课程大纲：

时间	主题	内容
60 分钟	导入 换个大脑	<ul style="list-style-type: none">○ 热身游戏：一分钟自我介绍○ 游戏：算数测试○ 为什么演说是一门心理学○ 商业演说的四大场景及痛点：工作汇报、下属激励、产品介绍、知识分享
120 分钟	Lesson #1 演说逻辑设计 来杯咖啡	<ul style="list-style-type: none">○ 演说脚手架：KS 演说心理路径○ 演说逻辑设计工具：演说拿铁模型○ Step #1：听众画像分析<ul style="list-style-type: none">• 内容导向：梳理演讲内容• 听众导向：洞察听众人心○ Step #2：演说意图聚焦○ Step #3：演说逻辑设计○ 现场演练#1：小组演说/培训方案设计
90 分钟	Lesson #2 演说障碍分析 玩个跨栏	<ul style="list-style-type: none">○ 演说障碍分析工具：听众心理路径图○ 信息如何对人产生影响？<ul style="list-style-type: none">• 1 吸引注意：抓住听众眼球• 2 帮助理解：降低信息成本• 3 获取信任：提供充分证据• 4 促进行动：构建必行条件○ 现场演练#2：小组演说/培训方案诊断
75 分钟	Lesson #3 现场呈现技巧 Give me FIVE !	<ul style="list-style-type: none">○ 紧张情绪的应对：<ul style="list-style-type: none">• 耶基斯 - 多德森定律• 演说紧张度小调研• 紧张情绪的 7 种应对策略○ 现场呈现的五大关键行为<ul style="list-style-type: none">• Part #1 上台• Part #2 手势• Part #3 亲和力• Part #4 舞台位置• Part #5 外貌与吸引○ 现场演练#3：演说展示与录像回看
15 分钟	复盘与行动	<ul style="list-style-type: none">○ 自检工具：演说提升的 21 个问题○ 课后任务：演说提升的个人行动计划○ 推荐书籍、其他学习资源、Q&A

增值服务：

时间	主题	内容
课前一周	翻转课堂 课前学员准备	<ul style="list-style-type: none"> ○ Task #1：填写需求问卷 ○ Task #2：收听预习微课 <ul style="list-style-type: none"> • 销售做得好不代表你会演说：销售演说该怎么设计 • 90%的商务演说都无效，是因为人们总忽视目标 • 公众表达总犯怵？演说紧张的7个应对策略 • 演说为什么是一门心理学？

版权资料：

