

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 实践版

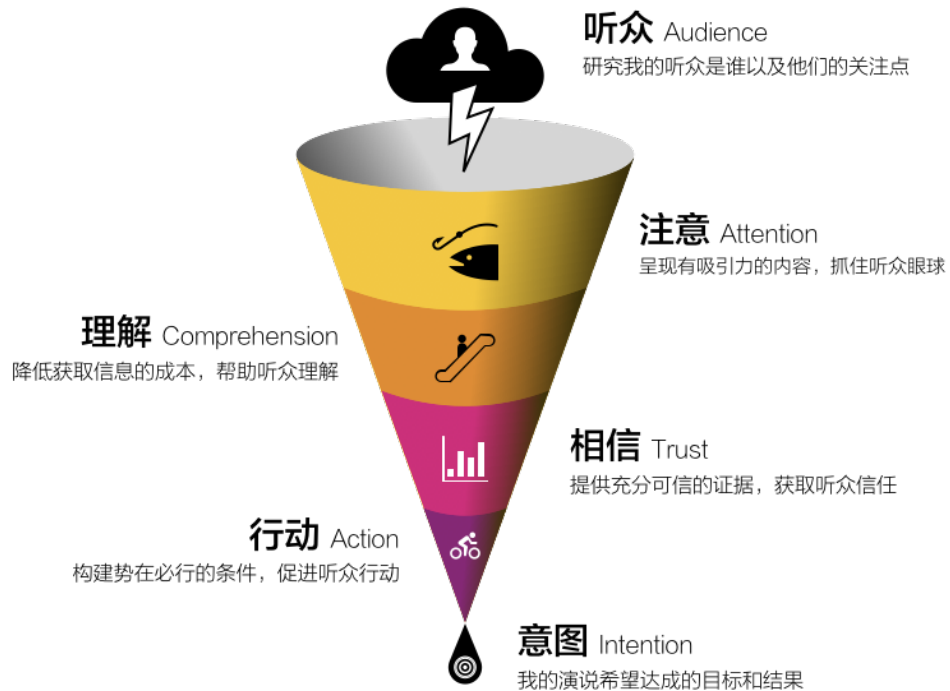
目标：

- 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 4 种快速拉近距离的自我介绍、应对演说紧张情绪的 7 种策略；
- 学会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；
- 现场人手产出一份基于企业实战场景的演说方案（微课/TED）。

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：24 人以内（最多分 4 组，鱼骨式）

时间：2 天（12 小时面授+2 小时辅导）

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

可根据客户需要配备小组顾问、确保演说成果（微课/TED）产出

课程大纲：

Day 1

时间	主题	内容
90 分钟	导入 演说为什么是一门 心理学	<ul style="list-style-type: none">○ 热身游戏：一分钟自我介绍○ 工具：自我介绍提示卡 (A/B/C/D 版)○ 为什么演说是一门心理学○ 商业演说的四大场景及痛点<ul style="list-style-type: none">• 对内：工作汇报、下属激励• 对外：产品介绍、知识分享
120 分钟	Lesson #1 演说逻辑设计	<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	<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
60 分钟	成果汇报 成果展示与点评#1	<ul style="list-style-type: none">○ 现场展示 Round#1<ul style="list-style-type: none">• 选定发言代表• 说课（介绍演说方案，5 分钟）○ 成果反馈与点评<ul style="list-style-type: none">• 学员反馈、导师点评与修改指导
晚间/课后 60 分钟	演说成果辅导 1	<ul style="list-style-type: none">○ 第一天知识点复盘与总结○ 每位学员完成自己的演说方案#1<ul style="list-style-type: none">• 内容导向（演说内容）• 听众导向（听众心理）• 演说意图（演说目标）○ 每组顾问对学员成果进行辅导与反馈

时间	主题	内容
120 分钟	Lesson #3 幻灯课件设计	<ul style="list-style-type: none"> ○ 游戏：算数测试 ○ 商务 PPT 的两种类型 ○ PPT 在演说中的四大设计原则 <ul style="list-style-type: none"> • Rule #1 简洁 • Rule #2 图片 • Rule #3 对齐 • Rule #4 统一 ○ 演说 PPT 设计实战演练 <ul style="list-style-type: none"> • PPT 案例分析 • PPT 作业布置 ○ 现场演练#3：小组演说/培训课件制作
120 分钟	Lesson 4 现场呈现技巧	<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#4：演说展示与录像回看
120 分钟	成果汇报 成果展示与点评#2	<ul style="list-style-type: none"> ○ 现场展示 Round#2 <ul style="list-style-type: none"> • 选定发言代表 • 呈现（模拟演说呈现，10 分钟） ○ 成果反馈与点评 <ul style="list-style-type: none"> • 学员反馈、导师点评与修改指导 ○ 课程复盘与行动 <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
晚间/课后 60 分钟	演说成果辅导 2	<ul style="list-style-type: none"> ○ 第二天知识点复盘与总结 ○ 每位学员完成自己的演说方案#2 <ul style="list-style-type: none"> • 演说逻辑（拿铁模型） • 演说障碍（心理路径） ○ 每组顾问对学员成果进行辅导与反馈

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：

