

PTT 有效表达与呈现训练

【课程背景】

您是否有过这样的苦恼？

人多就脸红，上台就结巴，遇到生人就紧张。

您是否有过这样的苦恼？

茶壶里面煮饺子——倒不出来，辞不达意，言不由衷。

您是否希望…

三寸不烂之舌、滔滔不绝、口若悬河！严谨的思维，缜密的逻辑！

您是否希望…

更好的与客户进行沟通，更好地与员工进行交流。

毫无疑问，PTT 就是这样一门课程，涉及到教育学，行为学，管理学，行销学，心理学等内容；它是一门启发性的课程，不断地制造问题，然后分析解决，以学员为中心，要求高度参与，并能消除其心理障碍。

PTT 运用极其广泛，可运用在演讲时、授课时，同时也可运用在经营管理上，销售展业上，在领导的统驭，人际沟通都可以受益匪浅。

【课程对象】

全体员工与各级管理者。

学员人数建议控制在 25 人之内，本人不实施超过 30 人的培训项目。

【授课方式】

讲师讲授、实操演练、案例分析、情景模拟

【课程时长与版本】

时间版本	练习	课程内容安排
三天版（18 小时）	一分钟、三分钟、五分钟演讲	讲授课程全部技能
二天版（12 小时）	一分钟、三分钟演讲	讲授课程全部技能

【课程大纲】

第一天课程

一、一分钟的演讲

二、PTT 的 PPP 表，即《PTT 的目标、过程、要领及收获》

三、人格模式：

1、思想、感受、行为三者互相影响不能分开

2、正确对待的方法

四、成功 PTT 三个阶段及处理的重点

五、事前如何进行自我管理：

1、开心金库

2、预演未来

六、指定作业（三分钟演讲）

第二天课程

一、引入理性的分析：

1、只有理性的了解，没有感性的认知；

2、理性的了解与感性的认知并存；

3、理性的了解与感性的认知都没有；

4、只有感性的认知，没有理性的了解。

二、理性了解

三、感性认知：包括图表、故事、举例/案例、比喻、游戏、活动

四、准备课程时的几个重点

五、资料的收集（指定作业发表五分钟的演讲题目）

第三天课程

一、人与人之间的信任与互动关系

二、表达同理心：预估、提出、回答

三、课程开始的时提出 PPP 表

四、建立威信的技巧——同理心

五、成人学员喜欢的课堂气氛

六、成人学员有好的学习效果因素

七、讲师威信的建立

八、发问的技巧