

精准演讲技能训练

-----从销售员到销售高手的必修课

【课程背景】

人人都需要演讲，销售人员更需要演讲：一次完美的招商，需要演讲；一次精彩的项目推介，需要演讲；一次成功的产品介绍，需要演讲；一次打动客户的谈话，需要演讲。说话人人都会，演讲才会与众不同。演讲，能带给你三个极其重要的回报。

培养你优于常人的逻辑思维能力

培养你制造情感共鸣的能力

培养你成功销售产品，输送公司价值的的能力

培养你建立个人品牌，扩大影响的能力

【授课讲师】

侯志宏

【授课时长】

3小时

【课程收益】

学会克服恐惧，走出演讲第一步；

学会演讲逻辑，让你的演讲具有说服力；

学会“趣说故事”，让你的演讲具有感召力

学会讲销售结合，告别废话，直指人心，让客户立即采取行动。

【课程特色】

1. 现场收获：课堂采用教练结合，让学员现场收获，即学即用；
2. 案例真实：使用销售领域的真实案例；
3. 落地支撑：课后提供一对一的交流平台，实现长期学习交流。

【授课对象】

企业管理者

销售管理人员

销售人员

【课程大纲】

第一章 精彩演讲有标准吗？

导入：看一段精彩演讲

一、表达口语化

二、内容做减法

三、控制好语速

四、信息可视化

五、类比说明白

六、条理结构化

学员自检分享：（学员就内容进行复盘）

本章达成目标：让学员明白精彩演讲的标准，并刻意练习

第二章 演讲需要目标吗？

导入：精彩视频分析

一、我为什么做这个演讲

1、演讲目标难易程度

2、确定一个明确目标

3、重复植入一个目标概念

二、我的听众是谁

1、目中无人，心中有人

2、听众关注什么

三、你希望演讲后听众做什么

学员自检练习：（用三个问题设计一次即兴演讲）

本章达成目标：学员明确演讲目标，学会围绕目标组织演讲

第三章 演讲结构带来的力量有多大？

导入：从两首宋词说起

一、时间轴结构

1、例子

2、特征

3、应用

二、黄金圈法则结构

1、传统的演绎结构

2、使用黄金圈法则结构的威力

三、PREP 结构

1、PREP 结构的理解

2、黄金圈结构适合产品介绍

3、练习使用黄金圈结构

四、金字塔结构

1、阐述问题

2、说明原因

3、给出对策

4、展示结果

学员自检练习：（选择一种结构应用于工作场景）

本章达成目标：掌握四中基本结构，并熟练应用于销售工作中

第四章 演讲就是讲故事吗？

导入：发生在自身的故事

一、把演讲变成讲故事

1、故事带来的效果

2、培养故事思维

二、如何设计一个动听的故事

1、清晰简单的背景

2、人物的互动细节

3、波澜起伏的情节

学员自检练习：（设计一个自身的故事）

本章达成目标：学会用故事演讲，让演讲产生笑点、泪点、痛点。

第五章 便于销售的开头结尾可设计吗？

导入：首因近因效应

一、如何开场

1、开场的四个作用

2、有那些常用的开场套路

三、如何结尾

1、结尾的作用

2、有那些余音绕梁的结尾

学员自检练习：（选一个方式开头结尾练习）

本章达成目标：熟练使用适合主题的开场结尾方式，达到销售产品的目的。