

《如何做好投资演讲》课程大纲

课程背景：

这是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！商场如战场，一流的口才将是您驰骋商场的致胜法宝。“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有。

无论是政界领袖毛泽东、温家宝、奥巴马、克林顿，还是商界领袖杰克·韦尔奇、柳传志、马云、牛根生、潘石屹...，古今中外 99% 深具影响力的成功人士都是善于公众演讲口才的大师！

在现实商场中：

- ◆您是否因不善商务演讲，而在商务场合脸红、出汗、心跳加速，形象顿失？
- ◆您是否在私底下准备得很充分，一上台就语无伦次，词不达意，甚至大脑一片空白？
- ◆您是否演讲没有新意，思路不清、主题不明、条理不分而缺乏吸引力？
- ◆您是否演讲平平没有激情，没有激励性而缺乏感染力、说服力？
- ◆面对种种困惑，我们是否有章可循，有法可依？如何在任何商务场合表的自如？如何才能成为一个出色的演讲者？如何从敢讲到能讲，最后到会讲？

课程目标：

- 1、学会设计演讲结构与组织内容
- 2、开口演讲有吸引力与结尾让人意犹未尽
- 3、让你的演讲思路清晰层次分明
- 4、用通俗易懂的语言表达思想
- 5、精炼的表达自己的意图与观点有新意

课程特色：

- 1、讲与演同步，声与形结合
- 2、讲、练、演、评相结合，全程互动、迅速突破
- 3、情景模拟，身临其境

课程收益：

- 1、突破商务演讲时的紧张恐惧情绪
- 2、增强商务演讲的说服力与感染力

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：企业总经理、高管、商务人士。

授课方式：角色演练、精彩视频、研讨互动、个案辅导、生动故事、实战技巧

课程大纲：

第一讲 投资人喜欢的 10 个特质

一、投资人最看重的是什么

二、你身上应该具有的 10 个特质

- 1、诚实 2、激情 3、经验 4、知识 5、能力 6、领导力 7、坚持 8、格局 9、理性的计划 10、可教导的品质

第二讲 如何通过演讲让投资人知道，你具有这些特质

1、一个能让演讲迅速升温的开头

- (1) 一段故事
- (2) 一段经历

案例：我叫 David Rose。我以前是个连续创业者,后来变成了连续投资者。我用 powerpoint 做演讲，集资 我亲身利用 Powerpoint 从风险投资者那儿，集过千万美金。当我变成了一个投资人之后，我自己监督对多个公司的千万美金的投资。他们也是用 PowerPoint 演讲来打动我给他们投资。我想，这些可以让我自信的说 我对集资还是有一点了解的。

2、丰满而扎实的主体结构

3、结尾的高度升华

第三讲 如何做到打动投资人

一、要有合理的步骤

1、你的市场 2、你为什么创业 3、你会怎么做 4、你要做什么

二、如何听上去更可信

1、把你所要做的和投资人熟悉的外界联系起来。

2、你是否有前景

(1) 什么叫真前景 (2) 一定要可信

3、不要说谎

4、细节是魔鬼

第四讲 谁是我们的榜样

一、是他们？

视频：1、李阳 2、比尔盖茨

二、还是他们？

视频：1、罗永浩 2、俞敏洪 3、马云 4、乔布斯

三、优秀选手的特点

1、标题尽量短 2、甚至可以只有标题 3、图片的大量使用

第五讲 课程总结

一、演讲中要包括的要点

1、不要使用过长的标题，不要说废话。

2、你的管理团队是否有过相关经验

3、市场及其前景 为什么市场的长期前景值得投资。

4、让投资者了解你的产品

5、你怎么用它赚钱

(1) 你把东西卖给谁 (2) 你的客户群是谁。(3) 你有没有特殊关系，可以对你有特别的帮助。(4) 一切都要有验证，你不仅仅是一个小小的公司。

6、你的竞争者是谁

7、你的商业模式

8、财务状况

9、资金使用计划

10.如何开口要钱，要多少？

二、现场如何演讲

1、使用演讲模式

2、使用遥控器

3、讲义和演讲稿要有区别

4、不要读演讲稿

5、永远不要盯着屏幕

