

# 《总裁魅力演讲与谈判》

## 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
- 3、掌握商务谈判沟通的软实力

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：企业总裁、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：演讲力是企业总裁的核心竞争力

#### 一、什么是演讲？总裁需要哪些演讲？

#### 二、演讲方面普遍存在的问题

- 1、害怕做的没有想象那么好而出丑
- 2、准备不充分
- 3、害怕人们反应不佳
- 4、早期有失败的经历，心理有阴影
- 5、无法掌控现场气氛，调动听众情绪
- 6、没有充分进入角色，无法让讲话看起来轻松自如

#### 三、为什么要提升演讲的能力？

- 1、演讲能力是领导力的重要体现
- 2、提升演讲力有8大好处；
  - 1) 面对众人讲话不紧张，思路清晰。
  - 2) 让人大胆说话，与人交往具备胆量和勇气，提升与人沟通、社交的能力。
  - 3) 提高人的语言组织能力。
  - 4) 求职面试，面的领导讲话从容自信，应答有思路。
  - 5) 培养人的领导才能，语言更有感染力、号召力。
  - 6) 提升人的热情，个性更加活泼开朗。
  - 7) 提升自我价值感，培养一个人生活中必备的自信。
  - 8) 提高职业素质，提升职业形象，获得提升赢得更多掌声。

### 第二讲：如何高效迅速提升演讲魅力？

#### 一、事前准备要充分

- 1、心理准备
- 2、对现场和听众的了解
- 3、演讲内容的准备

#### 二、现场充分发挥，随机应变

- 1、完整性
- 2、一致性

### 三、良好的心态和情绪必不可少

- 1、心态上要有良好的自我暗示
- 2、情绪上要有积极的正向激励

### 第三讲：用好态势语，让你气场十足

#### 一、演讲上台的体态动作

##### 1、上场时的注意事项：

- 1) 空台登场
- 2) 静场起音
- 3) 从容不迫
- 4) 启动注意

##### 2、中场的注意事项：

- 1) 扫视全场
- 2) 目光坚定
- 3) 温文尔雅

#### 二、演讲站立的姿态（图示及练习）

#### 三、演讲中的手势（图示及练习）

#### 四、演讲中的离场规范

- 1、专注全场
- 2、享受掌声
- 3、再次致礼

### 第四讲：演讲内容的组织

#### 一、演讲十三种实用有效的开场白

- 1、奇闻
- 2、引用，语录
- 3、提问
- 4、直述论题
- 5、使人惊奇的表述
- 6、直陈相反观点
- 7、论题的历史
- 8、不寻常的事实
- 9、状态假设
- 10、标题解释
- 11、术语定义
- 12、直陈需求或问题
- 13、感叹或要求

#### 二、演讲主体结构的三招三式

- 1、分清要点，逐一讲解
- 2、陈述观点，提供论证
- 3、注意衔接，承上启下
- 4、穿插幽默，掌握气氛
- 5、讲题与听众利益挂钩
- 6、准备提问与相反意见

#### 三、演讲结尾八种方法

- 1、要求听众采取具体的行动

- 2、向听众提出解决问题的几种方法
- 3、称赞，鼓励听众
- 4、表达对听众将要采取行动的信心
- 5、采用大家都知道的口号或语录
- 6、总结演讲要点
- 7、引用振奋人心的事例
- 8、采用幽默故事或笑话

## 第五讲：场景训练——会演讲的领导更具魅力

### 一、融资演讲

#### 一、投资人喜欢的 10 个特质

- 1、投资人最看重的是什么
- 2、你身上应该具有的 10 个特质

#### 二、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

- 2、丰满而扎实的主体结构
- 3、结尾的高度升华

#### 三、如何做到打动投资人

##### (一) 要有合理的步骤

- 1、你的市场 2、你为什么要创业 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) 什么叫真有前景 (2) 一定要可信
- 3、不要说谎
- 4、细节是魔鬼

#### 四、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

#### 五、课程总结

## 第六讲：谈判沟通技巧把握

### 一、谈判沟通

#### (一) 了解需求

#### 1. 马士洛的需求理论

- (1) 生理需求
- (2) 安全需求
- (3) 社会需求 (被归属、被接纳)
- (4) 自尊的需求 (感觉被尊重、重要)
- (5) 自我实现的需求

2. 需求的产生满意问题决定评估准则方案评估选择
3. 需求的原因
  - (1) 追求快乐
  - (2) 逃避痛苦
4. 强烈的需求
5. 物以稀为贵
6. 创造差异化
7. 不要透露自己的需求，有需要的是弱者
8. 找出对方的需求
9. 谈判会发生是因为别人有你想要的东西且你有别人想要的东西，所以双方都有压力

## (二) 价值观

1. 价值观是一种评估轻重缓急、优先级的评估准则
2. MUST VS. MUST NOT MUST NOT
3. 如果……, , , , 那就……
4. 对不同的事，不同的人就有不同的价值观

## (三) 让对方有安全感无敌意

1. 表现不自在
2. 让对方可以说“不”
3. 沟通三角形沟通共识亲和力

## (四) 从对方的角度思考

1. 了解对方要什么？
2. 对方的价值标准为何？
3. 问，你就会得到

## (五)、找出对方的痛处

1. 小问题不处理
2. 大问题才会处理

## (六) 谈判的步骤

1. 准备
2. 提案
3. 讨论
4. 还价
5. 结束

## (七) 谈判的助力

1. 正当头衔(规定的力量)
2. 奖赏的能力
3. 惩罚的能力
4. 坚持原则(道德、法律的力量)
5. 领导的魅力
6. 专家及权威
7. 信息的掌握
8. 情境

## (八) 谈判的压力

1. 时间的压力
2. 信息的压力
3. 谈判破裂的压力

## (九)、提出好问题

1. 问题

2.煽动

3.解决

#### **(十)、专注行为**

1.结果不可控制，要专注在可控制的行为

2.动作对了，结果就容易出现

#### **(十一)、放空自己专心听**

1.不期望

2.不假设

3.不多话

4.不露需要

#### **(十二)、谈判的信念**

1.谈判有规则可循

2.对方说“不”只是让你站在开放的谈判立场

3.就事论事，别被对方的言行影响情绪

4.装傻就是聪明

#### **(十三)、谈判高手的特质**

1.发掘更多信息的勇气

2.比对方更有耐心

3.有开高价格的勇气

4.追求双赢局面的正面态度

5.愿意当个好听众

#### **(十四)、提出要求时机**

1.当一个人最脆弱的时候提出要求最容易得到答应

(1) 成功的时候

(2) 失败的时候

(3) 信任的时候

#### **(十五)、谈判技巧**

1.狮子大开口

2.对半法则

3.不接受对方的第一次提议

4.表示惊讶

5.以退为进

6.沉默的力量

7.黑白脸

8.给我最好的价钱

9.高层全力单位

10.骆驼进帐棚

11.交换条件

12.让步愈来愈小

#### **(十六)、让步的禁忌**

1.同幅度让步

2.别在成交前慷慨让步

3.别一次全盘让步

4.别为了成交而先做小折扣

#### **(十七)、处理人质危机或生气的人**

1.先查明他的要求，问你要我做什么？

2.察明状况，寻得更多信息

3.寻求妥协

(十八)、谈判总结