

《成就演讲》

【培训目标】

通过本课程的培训使学员从根本上认知演讲的结构框架与逻辑，无论是工作汇报、会议发言、企业招投标过程中的竞标演说、个人公开演讲等场合和目的，均能帮助学员从听众需求分析、内容创作、现场呈现等技能进行全方位训练和提升，同时针对演讲所需的工具包及使用技能都涵盖其中，真正让学员通过实操的方式系统掌握演讲所必备的所有知识、经验和技巧。

【培训对象】

企业内部员工、中基层干部、高级销售顾问、企业高管、演讲爱好者等；

【培训时间】

2天（12小时）或1天（6小时）

【培训形式】

行动学习式

【培训大纲】

【想·分析篇（Analysis）】

环节一 确定主题

一、明确一个观点

- 1、常见的三种演讲观点
- 2、为什么是一个观点？
- 3、精炼你的观点

二、选择有影响力的话题

- 1、演讲话题的三种来源
- 2、有影响力的话题的特征
- 3、熟悉并热爱你的话题

三、基于Th存和现实

- 1、听众的三种现实需要
- 2、Th存和现实才是听众的刚需
- 3、发现听众刚需的三种方法

环节二 调查需求

一、外部环境

- 1、来自三方面的外部环境（社会、团体、事件）
- 2、外部环境的影响力
- 3、借力外部环境的三种途径

二、听众关注点

- 1、听众的五个关注点
- 2、听众关注点的力量
- 3、获取听众关注点方法

三、第三方

- 1、谁是第三方？
- 2、第三方的影响力
- 3、借力第三方的三种办法

环节三 评价效果

- 一、感到满意 (satisfied)
 - 1、最大化满意的听众
 - 2、满意带来的放大效应
 - 3、让听众满意的三种演讲
- 二、有所收获(Learned)
 - 1、学有所获背后的价值
 - 2、让听众学有所获的三种方法
- 三、激发行动 (Motivation)
 - 1、演讲的终极目标
 - 2、成就演讲的三个标准
 - 3、激发听众行动的三个准则

【备.创作篇 (Create)】

环节一 搭建结构与逻辑

- 一、搭建结构
 - 1、常见的五种演讲结构
 - 2、演讲结构的应用场景
 - 3、搭建你的演讲结构
- 二、编排逻辑
 - 1、常见的三种演讲逻辑
 - 2、编排自己的演讲逻辑
- 三、资料背后的策略
 - 1、演讲所需的三类资料
 - 2、资料背后的三点特征
 - 3、如何呈现资料的策略

环节二 擅用倡导

- 一、讲故事
 - 1、好故事的三要素
 - 2、有效的三类故事
 - 3、如何讲好故事
- 二、让数据说话
 - 1、必要的三类数据
 - 2、让数据说话的奥秘
- 三、第三方论据
 - 1、第三方论据的来源
 - 2、第三方论据的特征
 - 3、第三方论据的呈现技巧

环节三 激发行动

一、展示愿景

- 1、常见的演讲愿景
- 2、展示愿景的三点好处
- 3、如何展示愿景

二、明晰现状

- 1、常见的听众现状
- 2、明晰你的听众现状

三、提供工具

- 1、常见的几种工具
- 2、工具的三点作用
- 3、组合使用你的工具

【讲.表达篇 (Tell)】

环节一 设计开场与结尾

一、自我介绍

- 1、自我介绍的三个要素
- 2、自我介绍的误区

二、开场三段论

- 1、哪三段论
- 2、三段论的优势
- 3、使用三段论的注意事项

二、结尾点题

- 1、结尾点题的优势
- 2、结尾点题的雷区

环节二 用吸引人的语言

一、讲听众的语言

- 1、听众的语言特征
- 2、讲听众的语言的优势

二、远离愤青

- 1、愤青的特征
- 2、愤青的短板

三、使用幽默

- 1、常见演讲中的幽默
- 2、使用幽默的三个优势
- 3、使用幽默的三个节点

环节三 营造场景

一、视觉辅助

- 1、三个视觉工具
- 2、视觉辅助的优势

3、视觉辅助的要素

二、肢体表达

1、肢体表达的优势

2、肢体表达的要点

三、参与和互动

1、参与和互动的类型

2、参与和互动的优势

3、参与和互动的雷区

【练.复盘篇 (ACT)】

第十章 演讲复盘

第一节 梳理结构与逻辑

第二节 第二节 引出 ACT 模型

第十一章 演练案例

第一节 演练辅导

第二节 正式演练

第三节 点评