

---

---

# 《结构化表达与呈现能力训练》

## 【课程收益】

提升思维能力和表达能力。

提升销售管理的水平。

## 【课程时间】

1天

## 【课程对象】

销售管理人员。

需要提升管理技能人员。

储备干部。

## 【课程形式】

理论讲授 + 案例分析

小组讨论 + 情景模拟 + 经验分享

管理游戏 + 实战演练 + 现场点评

## 【课程大纲】

一、结构化表达原理

1、什么是结构化表达

---

---

## 2、案例训练

## 3、结构化表达—金字塔原理

### 二、结构化思维训练

#### 1、如何具备结构化思维

#### 2、归类分组—逻辑顺序

#### 3、提炼总结

#### 4、PDCA

#### 5、匹配结构化模型

#### 6、结构化思维日常训练方法

### 三、结构化表达方法

如何进行结构化表达；

结构化表达方法一：总分总

结构化表达方法二：5W1H

结构化表达方法三：SCQA

### 四、表达能力训练

#### 1、表达能力及其重要性

争取听众注意

引起听众兴趣

---

---

创造听众需求

促使听众行动

2、如何提升表达能力

建立自信的五大技巧

让你的声音更有魅力

运用肢体语言—无声胜有声

养成正确的姿势习惯

丰富的表情让表达印象深刻

3、表达能力训练：

一分钟表达训练

提高表达能力两大法宝

结束