
主播魅力表达与销售口才提升

——打造网红培训师：魅力表达，信任销讲

【课时】2天（可增加0.5-1天的完整实战）

【讲师】傅一声老师（累计培养12万直播）

【课程大纲】

第一章、直播培训师的认知理论与能力发展

1. 常用的说服力；演讲型说服力、简报型说服力、会议型说服力、娱乐型说服

力、感动型说服力；

2. 线下培训与线上直播的区别；

	系统教材	课堂讲解	同班环境	教学答疑	作业批改	教学实践	测评表彰
线下培训	纸质为主	固定地点 固定实践	班级管理	固定答疑	当场点评	当场完成	当场激励
线上直播	电子为主	预约时间 手机听课	群内互动	随机提问	线上复盘	课后完成	线上抽奖
挑战	如何阅读	如何留住	如何激励	如何反馈	如何激发	如何检查	如何激励

3. 线上学习的三大难点；

4. 直播搭建三要素：形象、内容、直播间；

5. 观众心智与消费心理学；

6. 如何消除紧张恐惧？

7. 如何调动良好的直播状态；

第二章、常见平台选择与工具实操

1. 线上直播的 5 种形式详解；

2. 常见平台的直播要求与流量来源；

3. 手机直播操作流程；

4. 电脑直播操作流程（含推流）；

5. 设备清单及使用教程；

- 场景布置
- 网络要求
- 电脑配置
- 摄像配置
- 手机支架与提词器使用
- 补光灯使用
- 声卡使用
- 其他注意事项

第三章、线上课程设计：项目级的内容策划

1. “编导演”思维；

2. 线上教学设计七步法；

- a) 系统教材
- b) 课堂讲解
- c) 同班环境
- d) 教学答疑
- e) 作业批改
- f) 教学实践
- g) 测评表扬

3. 经验萃取四步法；

4. 内容开发便签法；

5. 有趣有料的辅助道具；

第四章、如何设计开场与结尾

1. 开播 10 分钟暖场破冰技巧；

2. 打动人心的“222”万能开场法；

- 2 个问题——吸引注意力，了解需要，让大家参与进来
- 2 个人——拉近距离
- 2 个背景——赢得说话的资格

3. 以悬疑开场，抓住注意力；

4. 说一个故事；

5. 从反面开始说起；

6. 多人之间如何配合？

7. 培训结论的三个部分；

- 回顾要点

- 感恩听众

- 呼吁行动

8. 常见误区与注意事项总结；

第五章、如何做好一场产品培训/线上分享

1. 直播培训的黄金守则；

- 考虑听众程度

- 顾及听众的兴趣

- 运用说故事的力量（重点练习）

2. 运用“3E 法则”；

- Educate 教育

- Entertain 娱乐

-
- Explain 解释

3. 直播培训的三个部分；

- 谈三个重点
- 举三个例子
- 说三个故事

4. 满足听众哪些兴趣；

- 能够满足听众求知欲的话题
- 刺激听众好奇心的话题
- 决定行动的关键性话题

第六章、7%脚本优化：话术标准炼金

1.理解“55387 法则”——决定沟通效果的 55%是视觉，38%是听觉，7%是

内容；

2.销讲九步曲

- 话题导入
- 痛点带入
- 提供样板
- 产品介绍

-
- 信任强化
 - 价格展示
 - 惊喜福利
 - 联系客服
 - 评论留言

3.“斩草除根法”打造深入浅出的内容；

4.怎样把内容变得生动？

5.合理运用夸张技巧；

6.一语双关的使用；

7.对比句话术；

8.同韵同构；

9.巧用熟语和术语；

第七章：38%氛围营销：如何演练语音语调（重点练习）

1. 职业主播的发音发声课；

2. 保养嗓子的方法；

3. 怎样让自己一天直播 12 小时不累不哑；

4. 表达技巧通关：大声、小声、快、慢；

5. 说话时的表情管理；

6. 练习 1：李佳琦模仿法；

7. 练习 2：脱口秀练习法；

第八章、55%视觉：如何强化肢体语言（重点练习）

1. 肢体语言“4 大原则”；

2. 肢体语言“4 原则”示范与练习；

3. 常见的教学动作与产品介绍动作；

4. 误区：要戒掉的错误动作；

5. 练习 A：“我说你说我做你做”模仿训练；

6. 练习 B：“一分钟产品种草”训练；

7. 练习 C：“我说你做”训练；

8. 练习 D：“黑粉反对派销讲”训练；

9. 练习 F：“社交牛逼症”训练；

第九章、幽默与互动技巧

1.脱口秀的原理与表演；

2.练习：用脱口秀讲客户案例与产品优势；

3.提升幽默技巧；

-
- 岔断法
 - 曲解法
 - 倒置法
 - 联想法
 - 承转法
 - 转移法
 - 串述法
 - 矛盾法

4.制造笑料的八大忌讳；

5. 才艺互动设计——提升综艺感；

6. 游戏互动设计——提升留存率；

7. 四种吸引用户技巧——捧杀，赞美，微笑，玩笑；

第十章：线上销讲口才提升

1. 怎样自然地看弹幕与神评论？

2. 用词：应该多用和少用的词汇；

3. “积极暗示”法；

4. “正中下怀”法；

-
5. “有效提问”的三种套路；
 6. 面对异议处理方式——“平行架构法”；
 7. 解除抗拒的思维与方法；
 8. 增强说服力的法宝；
 - 提出统计数字
 - 举出亲身事例
 - 利用示范制造效果
 - 提出好的比喻
 - 引用专家证言
 - 秀出展示品
 - 9.卡耐基训练中的“魔术方程式”。