
《成交为王：主播高级实战营》

——向高手要方法，向过程要细节，向结果要转化

【讲师】 傅一声

【建议课时】 2-4 天（每天 6 小时）。如有条件，安排半天-1 天的实况直播或模拟演练。

【傅一声说明】 一场成功的直播，靠流量；持续成功的直播，靠能力。实际上，直播的打法大同小异，趋势理念、方法框架，只能解决从 0 到 1 的起步问题，但无法支撑直播团队持续增长。因此，培训主播时我们非常强调三点。

一是方法，而且是综合与跨界的方法，优秀的主播都是综合能力与销售能力强的选手，告别花里胡哨，回归销售本源。所以，向高手要方法。

二是细节，也许是别人的道具比你用心，话术比你舒服，活动比你精细。所以，向过程要细节。

三是实践，直播 5 场与 50 场是天壤之别，机械重复与科学策划加复盘不可同日而语，识别并纠正错误的做法，领悟并实践正确的做法，要求课堂上必须真实展现，课后必须实践落地。所以，向结果要转化。

详细课程大纲

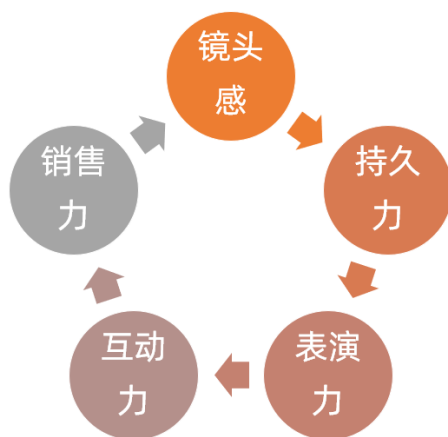
一、策划篇：高转化的直播脚本这样写

1. 直播中的消费心理学
2. “FBI 价值塑造法”（需练习）
3. 脚本模板 1：种草法
4. 脚本模板 2：五步成交法

练习：老师给出模板，学员用实际带货的产品撰写脚本，并展示、优化、纠正，确认能够举一反三，掌握所有产品的撰写能力。

二、能力篇：直播高手的 5 项修炼

1. 顶级主播的“5 力模型”



2. 镜头感提升与细节调整
3. 正确的发声训练，连续直播不会累

4. 表演力提升训练

5. 互动力提升训练

三、销售篇：跟李佳琦薇娅罗永浩学直播

1. 直播状态

2. 控场技巧

3. 人设打造

4. 逼单技巧

5. 留人技巧

6. 专业讲解

7. 道具助攻

8. 讲故事

9. 打消顾虑

10. 强化信任

11. 小单变大单

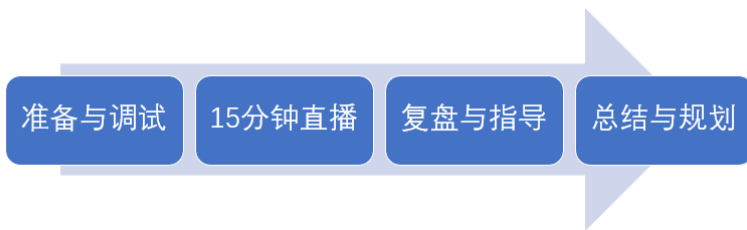
12. 氛围技巧

四、话术篇：15类直播话术

-
1. 暖场话术
 2. 开场话术
 3. 自我介绍话术
 4. 抽奖话术
 5. 感谢话术
 6. 互动话术
 7. 氛围话术
 8. 产品话术
 9. 导购话术
 10. 价值观话术
 11. 引导话术
 12. 转场话术
 13. 逼单话术
 14. 救场话术
 15. 下播话术

五、实战篇：直播细节全面提升

- 1.现场实战：就地取材，现场演绎



2. 自我反思

3. 学员互评

4. 直播复盘

六、流量篇：抓住善变流量中的不变

1. 流量来源与质量分析

2. 测试思维与买流量思维

3. 用户画像与客户识别

4. 直播中与直播后的数据分析

5. 粉丝经营

6. 私域流量打造

7. 直播的“三级火箭”流量增长

讲师介绍

主讲：傅一声老师，新营销变革实践者，专注于互联网转型与新媒体营销的一

线实践者与营销顾问，累计培养主播超 110000 人，2020 年率先带领海尔集团全面转型淘宝直播、抖音直播、微信直播，首场带货 2595 万元。

培养了海尔集团、中国移动、中国联通、招商银行等 500 强集团的众多优秀主播、电商团队、短视频团队、超级销售团队、个人 IP。

- 新营销变革实践者与专家
- 互联网营销师（国家首批）
- 南通理工企业发展研究院副院长
- “新媒体营销”课程版权所有人
- 国家高级注册培训师
- 青年畅销书作家
- 知名自媒体人，知识网红 IP
- 百度/今日头条签约作家
- 微博签约自媒体
- DISC 社群联合创始人
- 全网矩阵 3000 万粉丝操盘手
- 老师主要著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》《大客户营销》《出



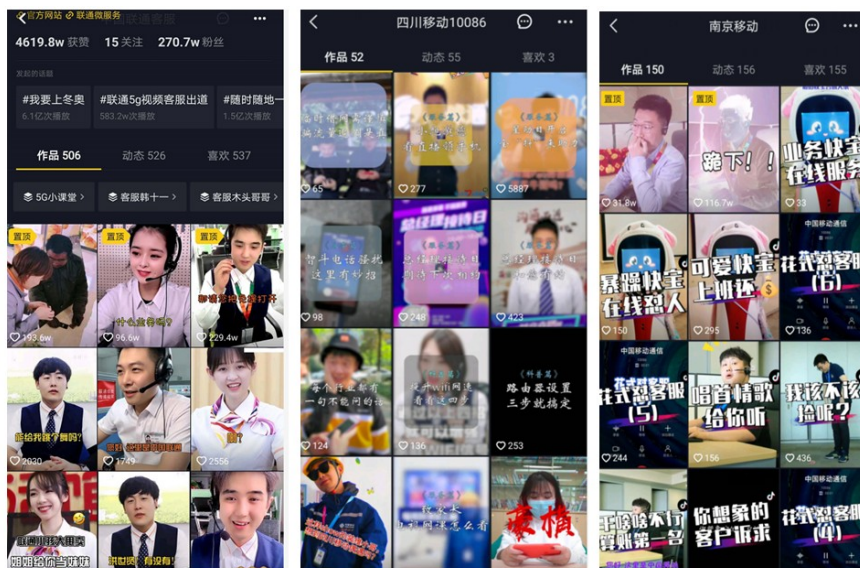
众力》等



【选择傅老师的四大理由】

1、 观点新，实战派

傅一声老师作为新媒体的“专业玩家”，始终探索最新最热的新媒体玩法，既研究新媒体大势，又亲自在一线操盘。傅老师坚持“永远用最新的案例，说最核心的观点”。例如，傅老师的课件中的热搜都要用当天的。



2、 创意多，脑洞大

傅一声老师的营销以“一针见血”著称，直击痛点，不搞虚的。学员一听就懂，立马能用。无论是做策划、理思路，现场互动中就能快速指出核心问题，并立即给到有用的建议，一步到位。

3、幽默化，氛围好

傅老师的课程幽默有趣，非常“互联网”，“戏精化”的表达让学员立即理解，并当场记忆住。课堂氛围非常好，在快乐中学习，在学习中收获！

4、精准化，效率高

傅老师针对学员问题能够立即响应，并立马进行诊断，给出建议。课堂中针对学员情况可以立即做演练，傅老师反对夸夸其谈，反对光讲道理不给示范。



