

魔力绽放的商务演讲之道

【课程背景】

当众讲话到底有多难？看看统计数据就知道了：45%的美国人承认自己害怕对着一群人讲话，却只有30%的人说他们害怕死亡。在含有100多项恐惧因素的清单中，当众演讲位列第一。商界和职场的遗憾一样，想法不为人知的聪明人比比皆是，在不是你去影响别人，就是你被别人影响的今天，笨嘴拙舌的人正在失去明天。

为什么马云可以用六分钟赢得孙正义4000万美金的投资？

为什么乔布斯可以把产品发布会变成人人膜拜的roadshow艺术呢？

因为他们拥有无与伦比的话语影响力！

如果没有这种能力，对外无法合众联横，对内无法直指人心，是从优秀迈向卓越的致命短板。不得不承认：能说会道的家伙，统治了整个世界！

【课程目标】

- 1、 学习至少开场方式，现场直接演练至少两种方式。
- 2、 学习四种收尾方式，现场直接演练至少两种方式
- 3、 认知观点呈现要素，掌握演讲说服力方法
- 4、 能够转变思维，进入客户视角进行演讲设计
- 5、 学会用不同的结构化方式进行观点设计
- 6、 能够运用工具讲好带有画面感的故事

【课程时长】

12小时（2天）

课程大纲：

一、让你的演讲魔力觉醒——找到自我演讲风格

- 1、讲授：美国与中国的软实力之差
- 2、测评：演讲风格四象限测评
- 3、讲授：设定目标——蜕变自己，潇洒上台

二、魔力从首尾开始绽放——商务演讲首尾设计

- 1、讲授：演讲七宗罪
- 2、讲授：开场方式五法
 - 演练：巧用类比找痛点
 - 演练：高效提问法
 - 演练：故事导入法
 - 演练：权威数据法
 - 演练：幽默导入法
- 3、练习：开场三要素综合设计
- 4、讲授：结尾方式四种
 - 案例：倡议+鼓励
 - 案例：讲故事+点题
 - 案例：幽默结尾
 - 案例：首尾呼应
- 5、练习：结尾演练

三、魔力绽放工具箱——商务演讲呈现与说服技术

- 1、讲授：演讲黄金圈的逻辑
- 2、讲授：演讲流程设计（导入概念、解剖节点、演绎场景、倡导应用）
- 3、案例：观点呈现三原则（言简意赅、老话新说、听觉美感）
- 4、讲授：魔力说服工具箱
练习：工具箱之一：总结现象-原因分析-引出举措-证明价值-鼓励行动
练习：工具箱之二：直述观点-现身说法-首尾呼应
- 5、讲授：词“汇”有术三法

四、打开魔力大门的入口——转换视角的演讲设计

- 1、讨论：讲者与听众的十大问题
- 2、讲授：魔力入口三要素（演讲目标、为听众制造情感体验、找到听众关联点）
- 3、练习：听众接受的三重门（目标、理由、要点）

五、魔力路标设置——如何带领听众走完商务演讲全程

- 1、讲授：魔力路标三原则
- 2、案例：魔力路标设置一：经典好莱坞（坏蛋+英雄）
- 3、案例：魔力路标设置二：经典乔布斯（问题+办法）
- 4、案例：魔力路标设置三：经典中国菜（观点+故事）
- 5、练习：上帝视角、baby视角、三维视角、正反视角的路标练习

六、登堂入室的魔力绽放——充满画面感的成功演讲

- 1、案例：午后的柠檬——酸爽感觉的画面感

- 2、讲授：Plot（情节化）：增加听众带入感
- 3、讲授：Imagery（形象化）：鲜活得难以忘怀
- 4、讲授：Color（色彩化）：色彩唤醒情感
- 5、练习：使用“P.I.C”工具进行分享
- 6、互动：回顾总结