

《传神达意——公众演讲表达技巧》

作为演讲者，我们要明白：

你讲什么不重要，听众**听到**了什么才重要！

你想讲什么不重要，听众**喜不喜欢**听才重要！

那如何讲才能保证听众在现场**听懂、学会、做好**呢？这就

要求演讲者必须掌握《演讲表达技巧》，因为**有效果**比有道理更重要！

【课程对象】

■ 公众演讲爱好者，管理层，培训师，销售人员等

【课程特点】本课程以训练、讲授，理论和实践有机的结合在一起，强调现场学习，现场掌握，现场运用。从转变观念入手，详细的分解各个培训动作。本课程最大的特点是每模块课程之前是学员的展示，然后是学员和导师点评，导入课程，分享和总结。超实战和挑战。

【授课方式】

由浅入深，循序渐进
讲授分析、总结提高
互动研讨、实做实练
案例呈现、引导发现
层次推进，精致点评
自我观摩、有效提升

【课程时间】标准授课时间：2-3天（6小时/天）

【主讲老师】李培英

【建议人数】25-30人

【课程安排】

第一部分 自如登台 克服紧张

你的紧张怎样产生的？

- 1、 **小组代表登台展示----- (每人 2 分钟)**
- 2、 各小组分享总结登台面对众人的心理感受
- 3、 分析压力和紧张的危害和来源
- 4、 控制紧张的理论点：人类学习的“**人格三模式**”理论
- 5、 端正一下你的培训观念

控制紧张的一些常用方法----准备比资历更重要

第二部分 开场、在场与收场的技巧

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容 (每人 2 分钟)**
- 2、 一场演讲的结构：培训前、培训中、培训后
- 3、 演讲中的结构：登场、开场、引场、在场和收场
- 4、 怎样登场及注意事项、练习
- 5、 问候的注意事项和框定
- 6、 开场中的引场，非常重要
- 7、 在场的架构和一般形式
- 8、 收场的技巧和常用手法

收场的禁忌

第三部分 演讲人讲台形象塑造

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容 (每人两分钟)**
- 2、 服装基本要求
- 3、 演讲人的身姿掌握的原则
- 4、 男女演讲人的身姿特点
- 5、 站姿 (训练)
- 6、 话筒持法 (训练)
- 7、 神情、神态

- 8、演讲手势的含义
- 9、手势的运用和练习

第四部分 演讲语言表达技巧

语言表达技巧（一）

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 语言的五大要素----语调、语气、语意、语速、语感
- 3、 五要素综合运用练习
- 4、 语言运用的原则
- 5、 语言中关键要素的把握
- 6、 深入浅出
- 7、 类、对、寓、拟

语言表达技巧（二）

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 感性语言的特点和意义
- 3、 感性语言的构成形式和训练
- 4、 什么样的课程适合感性的语言？
- 5、 怎样讲故事？

语言表达技巧（三）

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 理性语言的特点和意义
- 3、 理性语言的构成特点和训练
- 4、 什么样的课程适合理性语言
- 5、 课堂练习

第五部分 演讲现场控场技巧

怎样进行现场互动：

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 为什么要有互动？
- 3、 成人学习的模式---参与性
- 4、 互动的形式有哪些？----个体和群体互动，语动和位动，强制互动
- 5、 怎样在不同的课程中进行互动
- 6、 互动中注意的要素
- 7、 互动禁忌

问答技巧：

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 问话技巧训练
- 3、 常规问话技巧训练
- 4、 连续问话技巧与训练
- 5、 对话问话技巧训练

培训现场意外和突发事件处理

- 1、 **小组代表登台展示----体现前面学习的内容（每人两分钟）**
- 2、 演讲现场可能出现哪些问题（小组讨论）
- 3、 软件和硬件意外处理与解决
- 4、 自身和环境突发事件处理
- 5、 现场出现状况的问题分析与解决
- 6、 **登台展示----现场问题处理模拟训练（每人两分钟）**

课程回顾

资深培训师——李培英

《标准化行为模式》研发人
职业化专业中国十大最具价值培训师
清华大学总裁班特约讲师
山东人力资源论坛特约专家讲师
国际培训师联合会会员
资深服务管理营销专家
资深体验式服务培训专家
市场经营学会会员
行为科学学会专家组成员
语言沟通技巧研究专家
个人著作《无须掩饰，我懂潜意识》



个人经历

李培英老师是企业管理硕士，法学学士。在教育学、心理学和企业管理方面有深入的研究。曾历任某外贸易企业商务助理、同声翻译，拥有十年的营销实战经验与对外关系交流经验。现为山东大学 EMBA 研修班、青岛大学研究生学院、亚太管理学院总裁班等高校客座教授。

李培英老师还长年担任国内著名品牌国际车展的形象礼仪指导老师，曾培训过奥迪汽车、广州本田、东风日产、广汽丰田、中国一汽、长江三峡集团、海尔集团、宝钢集团、中国农业银行、中国银行、暨南大学等等著名企业和院校，是全国巡回演讲的知名礼仪培训师。屡次受山东电视台、家庭期刊集团、南方都市报、国内各培训网站、时尚网站等媒体专访，及受邀为北京时尚集团担任主题活动之形象设计专家评委。

研究方向

应用标准化行为模式提升学员职业素养，开发并提高职业能力。

品牌课程：

《标准化行为模式》、《标准化思维模式》、《标准化沟通模式》

精品课程：

《客户心理分析与完美服务技巧》

《服务人员核心能力训练》

《360 度职业素养提升培训》

《高效沟通与情绪管理》

《内训师课程呈现》系列课程

主讲课程:

《政务礼仪》

《商务礼仪》

《服务礼仪》

授课风格

亲切自然、生动活泼，理论体系生活化、浅显易懂，对学员既要求严格又有亲和力，理论知识、专业经验与实战训练有机结合，言传身教，培训效果好，深受参训学员欢迎。

服务过的企业

山东电力总公司、济南水务公司、济南国美电器、山东移动公司、山东联通济南分公司、济南公交总公司、翰林大酒店、北方奔驰、奥迪汽车、广州本田、东风日产、广汽丰田、中国一汽、长江三峡集团、海尔集团、宝钢集团、济钢国际技术有限公司、神华集团、酒钢集团焦化公司、恒安集团山东分公司、银座集团、贵和、济南华联、联合利华、德百集团 20 期、呼和浩特维多利亚、甘肃东方百盛、上海恒源祥（集团）公司、浙江杭州“秋水尹人”、兄弟品牌时装、山东高唐中韩艺唐针织服装、舒朗女装、ABC 童装、小数点童装、七色麻品牌时装、鄂尔多斯羊绒衫、上海易迅物流、神华集团、浩华房地产、南益地产、鲁能亘富房地产、南方物业、菏泽烟草、山钢集团济钢医院、济南市第七人民医院、兴国县人民医院、河南南阳人民医院、建设银行、农业银行、交通银行、枣庄银行、天津银行、工商银行、兴业银行、中兴银行、工银安盛、山东省建设第三安装公司、中宏保险公司、中国平安保险公司、泰康人寿、太平人寿、中国人保、建材行业、广核集团、云南贡润祥茶产业集团、北京诺华制药有限公司、山东省妇联、济南西城集团 4 年 10 期、威海市妇联、滨州市劳动局、山东建大安全管理咨询有限公司、富而雅私人财富、贝莱特集团、华耐立家、中烟、济南市房管局、天津春发生物科技集团、华电集团、南阳中医院、江西赣州人民医院、河北任丘热电、清华大学总裁班、中铁十局、中铁十四局、中铁二十一局、中国邮政山东邮政公司、四川邮政公司、河北建投集团、天津滨海热电、石家庄供电公司、将军集团、青岛卷烟厂、鲁证期货、中国外运长航集团、山东中农联合集团、东岳盐业集团、济南市文化局、济南市历下区图书

馆、福田雷萨、大唐电力集团、国电国核保理、泰安市公安局、济南市国税、济南市地税、乳山市妇联、中建二局、山东广电集团、聊城广电、齐鲁制药济南市旅游局等各类服务行业进行培训。

学员评价

- ◆ 李老师讲的非常好，结合实际。我们每个人都要注意自己个人的一言一行及外表礼仪，我们代表了农行的整体形象。——中国农业银行山东省分行培训部陈主任
- ◆ 通过李老师的生动授课，使自己启发很大。体会到无论从言行，举止，音容，笑貌，都会给顾客舒服的感受。——交通银行河北分行刘行长
- ◆ 通过本次课程的学习，使我深深体会到，平常要有一颗包容的心，多理解别人，多为别人着想，享受工作，快乐生活，保持好的心情，干好本职工作的目标，积极乐观过好每一天。——招商银行济南分行刘主任
- ◆ 课堂上学到很多知识，尤其是个人形象和礼仪的重要性。对今后的工作生活会有很大帮助。谢谢老师。——山东省农村信用社大客户部张经理
- ◆ 认清自己，尊重别人，得到别人的尊重。以良好的形象为基础。在人际交往和社会活动中取得成功。——山东电力客户服务部许经理
- ◆ 通过老师的精彩授课，受益匪浅。对今后的公众形象将有一定的提升。在一些公开场合能够更加得体，也是对他人的一种珍重。——中国移动售后服务部安经理
- ◆ 学会了要给别人良好的第一形象。出门要化淡妆，时刻注意自己的仪容仪表。知道微笑的重要性。知道仪态的重要性。学会站姿坐姿等。——银座商城方经理
- ◆ 李老师课程讲的生动，开心中有启发。人要时刻保持：精力旺盛。团结紧张，严肃活泼。——平安保险侯主任

培训现场





