

《职场表达能力进阶技巧》

主讲：高飞老师

【课程背景】

随着中国经济的不断发展，市场环境对企业提出了越来越高的要求，尤其是宣传路演、新品发布、产品推介等场合，如果表达到位，能够为产品和服务增光添彩，充分放大闪光点，为销售充分助力。如果现场表达平平淡淡，对客户和媒体的关注点没有很好的引导，产品或者服务的不足有可能被放大成为焦点，对推广和销售造成负面影响。

在企业内部，如果工作汇报能够条理清晰、重点突出，如果会议发言能够言简意赅、故事性强，如果工作报告能够高瞻远瞩、鼓舞人心，企业的管理和运营效率必定大幅提升，推动企业实现高质量快速发展。

这门课立足职场需求，以提升表达能力和启发职场思维为目标，针对工作场景进行内容设计，通过情境模拟和针对练习，让学员在具体表达场景中有方法可用，面对表达难题有工具支持，成为高素质的企业骨干。

【课程收益】

- 1.清楚职场表达容易出问题的地方
- 2.学会正确的倾听，掌握职场表达的核心
- 3.能够运用高效结构提高表达效率
- 4.能够运用故事模型提升表达效果
- 5.灵活运用亮点思维激活表达成效

【课程特色】

- 1.从实战出发。总结了近 20 年的冠军演讲和职场经验，针对职场表达情境进行内容安排和学习活动设计，让学员学得到、用得上。
- 2.给实用工具。提供多种职场表达实用工具及技巧，便于学员在不同的场景下灵活使用。
- 3.重思维启发。讲清楚表达的底层逻辑，从思维的层面激发学员的思考和成长。

【课程对象】企业中层管理者和基层员工

【课程时间】1 天（6 小时/天）

导课部分

- 职场表达小游戏

工作当中的我们，经常都要做汇报，布置任务、开会发言，还有竞聘演讲`´´´

现在，我们来扮演工作中的小王、小李和小张

- 这些表达有什么问题？

正课部分

- 职场表达“知觉行”模型

第一步：知听众

【学习活动】小米汽车发布会案例讨论

雷军为什么要做这个演讲？

他在讲给谁听？

他想要听众做什么？

- 1.准备发言之前问自己三个问题：3W 模型
- 2.为什么要讲？
- 3.听众是谁？
- 4.我想让他们作什么？

5.以终为始

【练习】用 3W 模型分析一下工作中的表达

- 工作布置
- 工作汇报
- 会议发言
- 产品路演

第二步：上套路

1.什么是结构化思维？

- 结构化思维的本质
- 表达需要结构吗

2.几种好用的表达结构套路

- 模块型结构
- 历时型结构

【案例】看看著名的葛底斯堡演讲是什么样子

- PREP 型结构

【视频案例】《琅琊榜》中靖王是如何汇报工作的

- 问题-解决型结构
- 议题-对策型结构
- 形式-功能型结构

【练习】葛底斯堡演讲可以用其他结构吗？

【练习】运用 PREP 型结构完成一次工作汇报

第三步：讲故事

1.两种常用的故事模型

- 纪录片算法

【案例】我们家儿子上小学 5 年级的时候

- 第一个要点 细化真实困境

【案例】工作汇报：领导，我们到达金沙江边的时候`~~~~~`

- 第二个要点 制造转折

【案例】会议发言：当我们和央视谈妥春晚红包互动合作的时候`~~~~~`

- 困境的细节
- 有趣的转折

- 游戏算法

- 营造参与感
- 选择层
- 协作层
- 触动层

【视频案例】一起看一段视频

【练习】怎样成为一名优秀带货人

【练习】运用故事模型，以“今年工作中感受最深的一件事”为题讲个 3 分钟的故事

第四步：抓亮点

1.好的开始就成功了一半

- 提问式

- 如何设计一个好的开场提问
- 早上办公楼的电梯`~~~~~`

- 一列火车正在行进`·····`
- 陈述式
- 回顾/前瞻式
- 类比式
- 2.什么是鲜活素？
- 问题引导法
- 本地激活法
- [案例]罗胖在云南启发俱乐部活动的开场**
- 最新资料法
- 直接（间接）指称法
- 现场案例法
- 【案例】你主讲的产品推介会，你居然迟到了`·····`**
- 3.结尾是结束吗？
- 重复观点
- [案例] 贝佐斯 2010 年演讲的结尾**
- 召唤行动
- 送出礼物
- 【练习】两两进行演练和点评：自行选择一个工作表达场景`·····`**

结课部分

【学习活动】我学到了……

写下至少 5 个收获和启发`·····`

【学习活动】会议发言的正确打开方式

综合运用三招，设计一个有新意的会议发言进行编剧和排练，然后进行小组 PK