

# 专业宣讲与呈现

## 1、课程介绍：

### 1 培训目标

- 理解专业宣讲与呈现的原理与价值
- 理解专业宣讲人员的角色定位与功能
- 掌握专业宣讲客户化内容设计的六步法的相关策略
- 掌握专业宣讲与呈现的相关策略与技巧
- 掌握专业产品推介现场的应对与互动技巧

### 2 大纲

#### 一、引言与学习准备（时间比例 20%）

- 提升三部曲：知易行难
  - ◇ 掌握规范基本要领
  - ◇ 在工作中规范练习
  - ◇ 持续的总结和提升
- 宣讲与呈现原理
  - ◇ 宣讲的三重目的
  - ◇ 传达信息
  - ◇ 增加价值
  - ◇ 达成销售
  - ◇ 出色宣讲的三要素
  - ◇ 专业的呈现
  - ◇ 完整的内容
  - ◇ 清晰的结构
- 宣讲人的角色定位
  - ◇ 专家顾问 提供自身顾问咨询 行业指导

- ◇ 应标人员 完场投标和讲标答疑目的
- ◇ 咨询人员 完成技术咨询很澄清工作 引导需求
- 现场的选择与布置
  - ◇ 座位的安排
  - ◇ 场地的选择
  - ◇ 辅助展页的准备

## 二、宣讲内容客户化设计与制作（时间比例 40%）

- 客户化内容设计“六步法”
  - ◇ 分析受众
    - ✓ 不得不思考的几个问题：
      - ◆ 是否充分了解了受众
      - ◆ 你讲的内容是受众真正关心的吗
      - ◆ 能否达成既定的呈现目的
    - ✓ 分析受众思路与原则
      - ◆ 决策链技术偏好
      - ◆ 竞争优势的塑造
      - ◆ 现状与问题分析
      - ◆ 主要引导策略制定
      - ◆ 我们坚持的底线原则
    - ✓ 受众类型与特点
      - ◆ 客户决策群的特点
      - ◆ 技术把关者的特点
      - ◆ 项目发起人的特点
      - ◆ 直接使用者的特点
      - ◆ 案例演练：分步现场研讨设计
  - ◇ 确定目标
    - ✓ 目标的四个层级与特点：

- ◆ 客户最想知道的是什么
- ◆ 客户知道更好的是什么
- ◆ 让他必须知道的是什么
- ◆ 需要合理回避的是什么
- ✓ 目标层级分解法分解大纲：
  - ◆ 分解的两个逻辑：
    - ◆ How to
    - ◆ We can do this only when
    - ◆ 案例演练：分步现场研讨设计
- ◇ 逻辑结构：
  - ✓ 逻辑设计理论
    - ◆ 陈述问题的方法
    - ◆ 分析问题的方法
    - ◆ 优先排序的方法
  - ✓ 影响逻辑结构的相关因素
    - ◆ 项目阶段
    - ◆ 呈现目的
    - ◆ 受众对象
    - ◆ 呈现方式
    - ◆ 时间要求
    - ◆ 场景限制
    - ◆ 竞争需要
    - ◆ 案例演练：分步现场研讨设计
  - ✓ 各阶段常用呈现方案逻辑结构设计
    - ◆ 立项咨询阶段
    - ◆ 设计咨询阶段
    - ◆ 招投标咨询阶段

- ◆ 专题呈现
- ◆ 技术专题澄清与引导呈现
- ◇ 寻找论据：
  - ✓ 论据引用原则
    - ◆ 论据内容与组织
    - ◆ 论据来源于搜集
    - ◆ 案例演练：分步现场研讨设计
- ◇ 制作胶片：
  - ◆ 一个好的 PPT 制作的判断标准
  - ◆ PPT 制作四个原则
  - ◆ 重点突出、结构简单、图标原则、层级清晰
  - ◆ 案例演练：分步现场研讨设计
- ◇ 方案检验：
  - ◆ 三级检验：
    - ◆ 自我检验、销售检验、教练检验
    - ◆ 检验内容：
      - ◆ 课件本身、演示产品、问题库、呈现道具

### 三、个人专业的呈现与宣讲（时间比例 40%）

- 树立良好的第一印象
  - ◇ 第一印象的重要性
  - ◇ 前摄作用、光环作用、定势作用
  - ◇ 你被感知第一印象是什么？
  - ◇ 如何树立良好第一印象
  - ◇ 服饰发型、面部表情、身体语言、声音形象
  - ◇ 影像观摩
- 精彩的开场和结尾
  - ◇ 精彩开场的作用

- ◇ 调动听众情绪
- ◇ 营造积极气氛
- ◇ 转移听众思绪
- ◇ 常用结尾的几种形式
- ◇ 加深认同
- ◇ 做出承诺
- ◇ 引发行动
- ◇ 常用开场的几种形式
- ◇ 常见开场和结尾注意事项
- ◇ 案例演练：分步现场研讨设计
- 专业的宣讲技巧
  - ◇ 客服紧张情绪的技巧
  - ◇ 现场说服的技巧
  - ◇ FEBE 或者 FABE 的运用
  - ◇ 听众抗拒的说服技巧
  - ◇ 案例演练：分步现场研讨设计
- 现场应对提问的技巧
  - ◇ 提问的目的与类型
  - ◇ 专业提问“五步”法
  - ◇ 回答问题的集中常用模式
  - ◇ 升级应对策略
  - ◇ 降级应对策略
  - ◇ 三角逻辑策略
  - ◇ 基于行为表现的归纳
  - ◇ 互动中注意的要项
  - ◇ 案例演练：分步现场研讨设计