

# 《企业内训师演讲及呈现能力提升训练》

## 课程背景

企业文化的传承，管理理念的传播，优秀方法的推行，应知应会的技能……这些都需要培训！而最有效、最有针对性的培训方式，就是由内部培训师来实施的企业内训。拥有一支训练有素，基础扎实的内训师队伍将帮助企业更加轻松地实现经营目标。

本课程从内部讲师的角色认知、成人学习的心理和特点、专业的表达技巧、流畅的课程进程与灵活的教学方法等角度，系统进行内部讲师授课技巧训练，提升培训效果和效能。

## 课程收获

- 了解如何准备培训内容，以及如何提前了解学员
- 培养并提高进行条理清晰、说服力强的演讲所必需的技能
- 掌握演讲套路，游刃有余地发表清晰、简洁、有说服力的演讲
- 学习如何利用活动有效调动学员积极性，了解如何应对问答及突发事件

课时：2天

## 课程大纲

### 一、开场和热场

- 学员的AIDA自我介绍——开场的重要性 **【现场示范】**
- 介绍课程目的、过程、收益
- 了解参加学员对培训的期望，增进讲师和学员之间的了解和信任

### 二、小组讨论并呈现

- Teacher, Trainer, Facilitator 的区别？
- 你平时是如何备课的？
- 了解学员对培训的理解，及部分学员的授课风格

### 三、授课的准备——塑造良好的讲台形象和仪表

- 西方学者雅伯特·马伯蓝比“7-38-55”定律
- 女性培训师形象
- 男性培训师形象
- 肢体语言的禁忌
- 肢体语言上课讲评标准
- 职业风范口诀

#### 四、授课的准备——理论的准备

- 什么是学习？——学海无涯苦作舟，学习一定是“苦”的么？
- 成人学习理论——成人学习的特质
- 艾宾浩斯遗忘曲线
- 注意力曲线
- 企业员工技能形成的一般规律
- 企业内部讲师的困境
- 培训师自我定位
- 培训师的挑战

#### 五、授课的准备——环境和内容的准备

- 心理准备 **【现场练习】**
  - 克服紧张情绪及恐惧的几个方法和步骤
- 了解听众信息
  - 了解听众的重要性
  - 听众背景
  - 听众的需求
  - 站在听众的角度准备问题 **【现场互动】**
- 演讲环境的准备
  - 对现场布置及工具的熟悉
- 演讲结构的准备
  - 演讲地图及演讲笔记
  - 说服的结构：金字塔结构
- 演讲内容的准备
  - 突出重点的原则与方法
  - 引人入胜的开场 **【现场示范及练习】**
    - ◆ 几种好的开场白
    - ◆ 开场白禁忌
  - 演讲中的过渡
  - 引人入胜的结尾方法——虎头龙尾 **【现场互动】**
    - ◆ 几种好的结尾
    - ◆ 结尾禁忌
- PPT 的设计及准备
  - 用于“讲”的 PPT 和用于“看”的 PPT
  - 文字概念的图形化
  - 用图表说话
  - 配色与构图原则 **【PPT 作业训练】**

## 六、现场讲授和演讲呈现技巧

- 关于仪态
  - 身姿训练
  - 手势训练
  - 面部表情训练
  - 眼神训练——要懂得眼神的运用艺术
  - 培训师的看、听、说同步协调
  - 培训中应避免的行为
- 关于身姿
  - 身体的三个有效区域
  - 如何充分利用形体影响听众
  - 我们不建议您站在讲台后面
- 语音和语调的掌控
  - 获得好声音的呼吸训练
  - 普通话训练
  - 朗读训练
  - 发音训练
- 语言表达的训练
  - 上课要口语表达，忌长句
  - 表达要具体形象
  - 表达要抑扬顿挫
  - 表达要简练而富有逻辑性
  - 内涵深厚才能妙语连珠
- 增强互动的技巧
  - 眼神交流：点视+环视
  - 微笑
  - 寻找观众中的支持者
  - 幽默的力量——娱乐你的观众
- 视听工具的运用
- 将所有技巧结合起来的戏剧演练

【现场示范及练习】

【现场示范及练习】

## 七、培训之中对学员的管理

- 调动响应学员的参与性
  - 通过提问调动学员
  - 回应学员问题的技巧
  - 保持控制学员的参与性
- 游戏及休息的运用

- 游戏的点评，与知识点的关联
- 应对搅场行为的技巧

## 八、对内训师的挑战

- 平时如何练习
  - 何时练习？
  - 练习多少遍合适？
  - 怎样练习？
  - 没有人给提意见、给反馈，怎么办？
  - 可以去哪练习？
- 培训三大难点突围
  - 如何将枯燥的纯技术培训做得引人入胜
  - 如何让你的培训能吸引学员
  - 如何做到“不是我要教,而是学员要学”
- 关于培训师风格
  - 培训师的四大风格类型
  - 培训师风格的形成
  - 培训风格是成为名师的必备条件
  - 到底哪一种风格好

## 九、成果展示

- 最后 1 小时
- 由每组抽出 1 人进行风采展示（5~8 分钟）
- 评委打分
- 前三名给予小奖品奖励

## 未来行动方案

- 一对一找到合作伙伴
- 构思在准备 4-5 周以后演讲的行动计划
- 彼此监督，分享成果