
金话筒魅力打造的“圆五曲”

——产品主讲人专业呈现与氛围营造

主讲：徐舟

➤ 课程背景

本课程旨在通过从内到外，从形象到技巧 360 度全方位的专业指导，大量的实操练习，为企业训练一批专业、高素质、体验式的产品讲师队伍。

本课程具有专业性强、通俗易懂、易学易用等特点。

➤ 课程收益

- 1、帮助企业培养内部产品主持人/主讲人，打造高素质的产品主讲人团队；
- 2、认识产品主讲人的角色和任务，树立主讲人的专业形象；
- 3、克服上台主持的恐惧心理，有效提升呈现和互动的技巧；
- 4、掌握产品主讲的流程和规律，提高产品介绍演绎逻辑能力；
- 5、学会调动观众兴趣及注意力，有效应对各种突发局面及状况；
- 6、学会有效运用各种表达工具提升课程效果的能力；

7、掌握主持人个人风格的养成规律
及公众演讲专业形象塑造



➤ 课程模型

➤ **授课对象**

企业内训师，主持人、产品主讲人

➤ **课程时长**

1-2 天（每天 6 小时）

➤ **授课方式**

理论授课、实战演练、案例分析、情景模拟训练

➤ **课程大纲**

第一曲：有型—塑造专业形像，打造专业台型

一、主持人上台十大硬伤

二、主持人形象的打造

1、“一个中心，三个适合”的着装准备

2、专业讲台形象的五型训练法（**实战练习**）

1) 站-定稳

2) 走-T台

3) 手-抱球

4) 脸-微笑

5) 看-五点

台风训练：（练五型训练法）

三、认识自我的培训风格（美国专业风格测试）

1、主持人演讲风格分析

2、观众类型分析

第二曲：有神—突破神经紧张，潇洒自信上台

一、台上紧张的 12 种表现

二、紧张的四个来源

1、会场

2、听众

3、自身

4、内容

三、解决紧张的五大方法

1、成功冥想法

2、深呼吸法

3、身体活动法

4、巧妙掩饰法

5、不断上台练习

四、站上讲台“三字诀”：稳、大、慢

第三曲：有料—开场引人入胜，结尾意犹未尽

一、让你死的快的十大开场白

二、成功开场白的目的及方式

1、空场登台

2、经常起音

3、从容不迫

4、 引起注意

三、 正确开场白的六步骤：

1、 问候伙伴

2、 自我介绍

3、 开场导入

4、 过渡主题

5、 目录介绍

6、 正式开始

四、 九个经典的开场白设计

1、 提问法

2、 摆事实

3、 引经据典

4、 回顾法

5、 讲故事

6、 背景法

7、 对比法

8、 活动法

9、 综合法

五、 结尾常见的 5 种错误

六、 成功结尾五要素

1、 巧妙提示

2、 有力总结

-
- 3、紧扣主题
 - 4、双结尾策略
 - 5、不能有头无尾

七、有力结尾常用的五大法

- 1、总结法
- 2、号召法
- 3、展望法
- 4、典故法
- 5、综合法

实战训练：学员现场做开场与结尾的练习,讲师点评指导

第四曲：有动—精彩演绎案例，营造活跃气氛

- 一、现场互动不佳的四种表现
- 二、现场互动的四个作用与四个原则
- 三、营造氛围的 10 个互动方法
 - 1、提问法
 - 2、语言引导法
 - 3、行为引导法
 - 4、道具运用法
 - 5、游戏活动法
 - 6、分组竞争法
 - 7、故事笑话法

8、角色扮演法

9、现场测试法

10、 奖励法

四、 精彩案例的演绎

1、 常见的案例组织错误

2、 案例的来源

3、 案例的呈现形式

4、 产品介绍的逻辑

5、 产品 fabe 卖点的提炼

实战训练：学员现场提炼产片 fabe 卖点的表达文案

第五曲：有序—掌握现场局面，应对万千变化

一、 现场失控的六种表现

二、 六种不合作的听众的表现

三、 应对不会回答听众的问题的技巧

四、 六大高效控场方法

1、 区别对待法

2、 提问法

3、 身体靠近法

4、 转移话题法

5、 形式转化法

6、 强调秩序法

五、 应对挑战的五大原则

1、充分准备

2、接受挑战

3、临危不乱

4、巧妙掩饰

5、坦诚认错

六、知识大回顾

1、引导式学习回顾课程