

工行高客场景营销沙龙演讲表达与成交实战力提升

——以客户成交效率为中心，提升客户体验，助力网点业绩倍增——

(根据行方实际需求进行实时定制优化定制)

【课程背景】

银行如何提升高客营销沙龙技能？如何让客户愿意听、听得懂、记得住？
如何提升兼职讲师话语影响力？如何提升沙龙成交效率和体验？在当今市场竞争日趋激烈的时代，想要获得成功，你需要更完美、更有效的呈现方式，让自己、企业和产品被迅速识别和传播，从而能够吸引资本市场的眼球，获得合作伙伴的支持和终端客户的信赖。从产品发布、项目提报、市场竞标、商业路演、媒体宣传、论坛发言、团队激励等，现在越来越多场合需要企业家和高层管理者走到众人面前，展示企业、产品和梦想，从而获得期望的市场、资金和追随者。所以，商务演讲表达早已超越了传统的口才训练。本课程把演讲艺术与银行实际业务相结合，剖解成可以复制和容易掌握的沙龙演讲表达技术，助力沙龙成交效率和体验感。课程不只单纯只讲方法，更给出影响力、表现力、说服力 N 个核心要素原理，N 个实用工具，是一门银行人士短时间即可提升演讲与沟通表达的必修课程。

【目标学员】

分管行长、网点主任、理财经理等

【课程目标及收益】

- 1.学员可以设计并呈现一个清晰的沙龙演讲。
- 2.学员可以设计并呈现一个有说服力的沙龙演讲。
- 3.学员可以掌握最少 7 套高效沟通工具
 - 学习组织一场沙龙演讲丰富内容的方法
 - 教会学员使用 500 强顶尖沙龙营销工具

- 帮你轻松克服沙龙演讲紧张，展现自信演讲魅力
- 掌握商务、即兴演讲中的三大高级演讲技巧
- 沙龙 PPT 制作的 3 大绝招，瞬间高大上

【课程时间】

3 天（每天 6 小时）

【授课方式】

知识讲解、演练指导、案例分析、小组讨论

【课程大纲】

第一章：明确沙龙、演讲与沟通的群体和目的

第一讲：永远站在“对方的立场”

一、用“用户思维”分析受众

1. 受众是哪些人
2. 受众有哪些诉求
3. 我如何满足他们的诉求

组织一场演讲内容与结构设计四大核心问题：

- 1) 我演讲的目的是什么？
- 2) 我面对的是谁？他们的诉求是什么？
- 3) 我的演讲核心部分是什么？
- 4) 我为什么选择用这种结构安排？

二、制定沙龙演讲与客户沟通目标

1. 以信息传递为目标-高效
2. 以有效影响为目标-说服

三、邀约话术的制定

- 送出 3 大沙龙演讲结构表，从此沙龙演讲变得更加高效
- 送出 5 大客户分析工具，让你轻松分析客户类型，知己知彼

第二章：设计合适的商务演讲结构

沙龙演讲不同类型的结构要求

1、商务演讲八大类型

- 1) 告知演讲
- 2) 说服演讲

- 3) 欢迎演讲 4) 竞聘演讲
- 2、告知型演讲的四大策略
- 3、**说服型演讲的五大法则**
- 4、**打动客户的销售型演讲的设计**
- 5、团队激励型演讲设计
- 6、商业路演经典结构解析

【案例和练习】浙江工行、招行客户演讲案例、演讲内容设计实战练习

- 1、成功演讲开场白的结构解析？
- 2、吸引听众注意力的七大经典技巧
- 3、商务演讲结束语结构与技巧
 - 1)、预先提醒演讲即将结束
 - 2)、加深听众对主题印象-回顾
 - 3)、提出号召和期望

第三章：银行沙龙演讲自信与演讲技巧快速提升

第一单元：沙龙演讲实战技巧

1. 沙龙演讲呈现的核心要素
2. **轻松克服沙龙演讲恐惧症的三大实用方法**
3. **打造完美的沙龙演讲的台风“三字诀”**
4. 从听众出发：警惕演讲“五宗罪”
5. 练就轻松自如的演讲声音和语调
6. **沙龙演讲中的“万用演说法”**
7. 沙龙演讲的七大忌讳

第二单元：沙龙演讲与成交高效沟通实战技巧（二）

1. 沙龙演讲最实用的3大开场白
2. 富兰克林成交沟通必杀技
3. 高效沟通的7大工具
4. 让演讲者看起来轻松自如—善用手势
5. 沙龙演讲中眼神交流与技巧
6. 沙龙演讲中的高级技巧：交流感如何营造
7. 让演讲更生动的技巧：学会讲故事
8. 怎样增加你沙龙演讲的说服力
9. 善用“量身定制”的沙龙演讲魅力

10. 成功商务演讲的“四个一”

第四单元 沙龙营销活动实施过程控制

1、沙龙营销活动的人员分工原则

分享：流程表单管理原则

2、沙龙营销活动实施的三大注意事项

分享：客户、员工、场地

3、沙龙营销活动前的礼品及接待话术

分享：给的是否是客户想要的及良好的语言习惯

4、沙龙营销活动实施的现场环境布置

案例分享：以客户体验为核心的环境布置

5、沙龙营销活动实施的现场管理

分享：从签到到送客

6、沙龙营销活动中的现场营销的切入点

分享：产品的广告植入

7、沙龙营销活动中演讲稿及互动设计

分享：易互动演讲稿分享

8、沙龙营销活动中新媒体工具的运用

9、沙龙营销活动的后续跟踪

10、沙龙营销活动后续跟进的三大技巧

【案例和练习】 招行、浙江工行、浙江建行 高客沙龙案例与部分沟通案例

赠送：100+精选 PPT 模板 让你从此告别模板选择慌

赠送：送出 5 大客户分析工具，让你轻松分析客户类型

赠送：沙龙精细化运作流程图，客户邀约话术指导