



《竞选、汇报、营销演讲》课程方案

【课程背景】

演讲是天下第一才！人要说话必定要会演讲，演讲是人生必修课！演讲是第一生产力！我们看到越来越多的企业对内需要激励动员、总结述职、竞聘上岗等，对外需要招商路演、融资路演、产品项目路演，一对多的表达极大地提升了企业效益！

【课程对象】

企业全员

【课程时长】

1——2 天

【课程风格】

讲授+案例+视听+实操+研讨+游戏+分享+问答+工具+冥想+PK等

【课程内容】

一、竞聘演讲

- 1、竞聘演讲的特点
- 2、竞聘演讲的常见开场和结尾
- 3、竞聘演讲的流程
- 4、竞聘演讲中最易犯的错误
- 5、竞聘演讲中最关键的一步：独创理论最后一步定乾坤

6、胜选后演讲的注意事项

7、败选后演讲的注意事项

二、工作汇报

1、为什么要工作汇报？

2、什么时候工作汇报？

3、工作汇报常犯错误有哪些？

4、汇报如何开场

5、汇报如何收尾

6、王氏原创：打破惯常的汇报流程与结构

7、工作汇报中的总结归纳能力训练

8、工作汇报中的语言精炼能力训练

9、工作汇报的注意事项：一个顺口溜搞定

10、原创理论：悟空是个好员工——1+3 法则

11、原创理论：工作汇报中的 7+1 工具

三、营销演讲

1、蕴育作茧

- 从乔布斯身上，我们看到什么？
- 营销演讲的特点是什么？目的是什么？灵魂是什么？
- 营销演讲的准备——百宝箱
- 营销团队的打造
- 营销演讲中如何使用道具？

2、破茧化蝶

- 开场一定要解决的三大问题
- 营销中如何进行最有说服力的自我介绍？
- 如何使用典型案例？
- 如何塑造产品并让听众充满期待？
- 如何将产品横向纵向比较？
- 如何引出公司？如何塑造企业文化？如何塑造团队？

3、一飞冲天

- 最抓心的会议营销的流程是什么？
- 中如何催眠？最能让听众买单的话术是什么？

- 错了错了！大家在会销中常用的词语用错了！
- 如何营造营销高潮？
- 价格策略、送礼策略
- 如何解除客户抗拒点？
- 如何激将？如何设定门槛？
- 营销演讲中如何现场收钱和收尾？
- 会销后更重要的事情是什么？

【课程特色】

注重原创、一个顺口溜统统搞定；落地快速有效；工具话术配合