

《如何成为出色的融资路演人》

主讲人：“资本化新五力”模型创始人——万新立

【学习背景】：在当今竞争激烈的市场中，广大中小企业要想获得持续性的胜出，必须借助资本的力量来快速的抢占市场，让自身做大做强。但往往由于广大传统企业对资本的知识的匮乏，造就企业拥抱资本的难度加大。为解决当下中小企业的对资本的渴望，本课程针对中小企业资本化实现路径最重要的一步——商业计划书及融资路演开展全面剖析，旨在让企业快速突破“融资盲区”的困境！使企业抓住关键处，掌握关键技巧，赢得投资人的信赖！不论中小企业在任何阶段针对融资状况，起到立竿见影的效果，从而迅速获得资金，达成公司的融资目标。

【学习收获】：一、解决融资路演的所要的知识技巧，获得有效的路演的方法；
二、掌握站在投资人的思维角度思考，获得投资人青睐；

【学习时长】：半天

【适合对象】：公司创始人、董事长、股东、总经理

【课程大纲】

一、前言 融资失败原因探究

- A、投融资人之间的九大不同；
 - a、定位不同； b、心态不同；
 - c、关键点不同； d、关注点不同；
 - e、兴趣点不同； f、表达形式不同；
 - g、赚钱方式不同； h、投入资源不同；
 - l、思维方式不同；

二、融资路演之实践技巧

- A、融资路演的定义；
- B、融资路演的一个核心；
- C、融资路演的三个说明；
 - a、公司定位；b、市场规模；c、增长潜力；
- D、项目融资路演的四个关键；
 - a、找对人； b、赚钱表达；c、团队状况； d、融资额度；
- E、融资路演的五大要素
 - a、企业愿景； b、资金使用；c、关键指标； d、行业痛点；e、核心竞争力；
- F、融资路演的八个技巧
 - a、语言技巧； b、风险技巧；c、演示技巧； d、表达技巧；
 - e、演说技巧； f、站位技巧；g、态度技巧； h、情绪技巧；

四、课程总结