



# 商务演讲与精彩呈现

## ——结构化表达 生动化呈现 场景化实战——

### 【课程背景】



身为职场骨干及管理者，我们每天都要进行大量发言：

- **工作汇报**-是否讲得条理清晰、观点明确？
- **布置任务**-是否讲得目标清楚、计划有序？
- **激励团队**-是否声情并茂、鼓舞员工？
- **商务谈判**-是否自信沉稳、有理有据？
- **竞聘竞职**-是否展示优势、表现积极？
- **会议发言**-是否要点明确、生动灵活？
- **活动发言**-是否紧扣主题、活跃氛围？

我们需要跟领导、员工、客户、同行、同业、政府建立各种连接，商务演讲无处不在！我们不仅代表个人，更代表了企业和品牌，讲话的影响力至关重要。如何在职场中精彩演讲与呈现？





演讲不仅是“说话”，更涉及到 5 方面能力的拓展：培养**意志力**-调试心态自信稳定；培养**思维力**-逻辑清晰有理有据；培养**表现力**-举手投足生动呈现；培养**关系力**-以人为本和谐控场；培养**行动力**-脚踏实地场景迎战。

### 【课程收益】

1. 战胜演讲恐惧，从容应对商务场合发言，增强当众讲话自信心。
2. 掌握商务演讲的 4 个核心结构，做到逻辑清晰、条理清楚、重点明确。
3. 运用肢体语言、语音语调，呈现演讲台风，提升整体表达能力和感染力。
4. 掌握现场应答、良性互动方法，积极调动现场观众情绪，有效互动控场。
5. 通过训练能自如应对各种工作场景，运用即兴演讲公式能进行即兴演讲。

**【授课对象】** 需要商务演讲、工作汇报、会议发言、面试竞聘等职场人士

**【授课天数】** 1-2 天（6 小时/天）

**【授课方式】** 引导讲授、案例讨论、视频解析、角色扮演、情景模拟、实操演练

**【课程模型】**：





## 【课程大纲】

# 模块一【意志力】调试心态 自信稳定

【价值说明】通过课程导入普及演讲与汇报的概念性知识，建立“有信心、想清楚、说明白”的构思步骤，对学员演讲前的心态做调整，并根据演讲要求（主题/对象/时长）和个人演讲风格 定向搭建初步架构。

### 1、商务演讲在职场中的应用

- 1) 演讲的三大价值
- 2) 商务演讲的应用场景
- 3) 卓越商务演讲的三大标准

### 2、商务演讲面临的五大障碍及对策

## 高效演讲“五力”模型

**意志力** ▶  
建立权威心态  
激发内在动力  
调试心态 自信稳定

**思维力** ▶  
建立结构思维  
掌握核心架构  
逻辑清晰 有理有据

**表现力**  
打造演讲风格  
运用生动语言  
举手投足 生动呈现

**行动力**  
实战场景演练  
灵活落地应用  
脚踏实地 场景实战

**关系力**  
明确观众需求  
有效互动吸引  
以人为本 和谐控场





- 1) 紧张恐惧，要训练：调试心态 自信稳定——意志力
- 2) 思维混乱，要训练：逻辑清晰 有理有据——思维力
- 3) 缺感染力，要训练：举手投足 生动呈现——表现力
- 4) 控场不力，要训练：以人为本 和谐控场——关系力
- 5) 缺乏经验，要训练：脚踏实地 场景迎战——行动力

【团队共创】利用引导工具现场共创学习内容，明确学员真实需求的同时，对课程内容的侧重点做精准匹配。

### 3、商务演讲稳定心态的建立

- 1) 紧张的表现
  - 通过互动紧张的经历，归纳出紧张情绪的表现及以往的应对方式
  - 【视频解析】杨澜演讲“世界上最恐惧的事情”让学员认识到紧张情绪是正常且人皆有之的。
- 2) 紧张的原因
  - 无法抑制的生理因素
  - 无法避免的心理因素
  - 无法忽视的文化因素
- 3) 如何破解/缓解紧张
  - 调试紧张的 8 种放松技巧
  - 增强稳定心态的 4 种训练方法

【小组演练】1 分钟自我介绍

- 通过组内小范围的演讲，逐渐增强学员面对更大舞台的信心。





## 模块二【思维力】逻辑清晰 有理有据

**【价值说明】**通过结构化思维各搭建步骤的练习，以及常见工作场景的结构梳理，结合演讲内容各环节的包装，使学员掌握构思演讲内容“骨硬肉满”的方法和技巧。

### 1、结构一：金字塔结构“总-分-总”

#### 1) 为什么要用结构化思维

- **【案例分析】**《一份汇报引发的思考》置身熟悉的场景换位体会，汇报的逻辑混乱带给对方的感受及工作的不便；
- **【视频解析】**《赢在中国》使学员感受到结构的重要性。

#### 2) 全脑思维呈现形式

- 表达呈现中的“全脑思维”
- 结构化思维特点：论、证、类、比

#### 3) 搭建金字塔结构的步骤

- 盘点-体现思维的深度和广度
- 分类-须遵循三大原则
- 聚焦-提炼重点、围绕中心
- 排序-让你的逻辑更能被听众理解和接受
- 链接-吸引听众注意力的 SCQA 法

**【课堂演练】**小组操作练习每一步，从‘知道’转化为‘做到’。

- “如何在新的年更有钱？”
- “我的新房就要这样装修！”

### 2、结构二：PREP 表达框架（结论先行）





- 1) 介绍 PREP 的概念及流程
- 2) 应用场景及案例展示：需要明确表态

【课堂演练】根据抽取的隐喻卡片发表自我观点

### 3、结构三：ORID 结构（焦点讨论法）

- 1) 介绍 ORID 的概念及流程
- 2) 应用场景及案例展示：分享看法观点

【课堂演练】通过观看《梦骑士》视频，用ORID 结构分享观后感

### 4、结构四：2W1H（商务演讲的通用结构）

- 1) 2W1H 表达框架讲解
- 2) 应用场景及案例展示：商务讲解/展示

【课堂演练】根据实际项目或产品进行讲解/展示

### 5、内容包装

- 1) 主题（标题）包装
- 2) 开场包装 3 套路
- 3) 逻辑包装 6 方法

【课堂演练】主题可选择销售贵公司产品

- 4) 有效论据 4 种形式

【课堂演练】讲述自己成功的一件事/童年难忘的一件事

- 5) 点睛升华收尾的 4 种方式

【课堂演练】个人准备，小组演练，团队呈现

## 模块三【表现力】举手投足 生动呈现





**【价值说明】**根据演讲场合和内容的需要，通过运用三种情绪表达的渠道（面部/语音/身体），使演讲者掌握稳定的台风技巧，以及让演讲和表达的效果生动而有感染力。

## 1、从容大方的台风呈现

### 1) 灵活手势

- 位置能量
- 常用手势

### 2) 自信眼神

- 控场：虚实结合
- 互动：眼里有人
- 表达：配合内容

### 3) 身体站姿

### 4) 稳定台步

### 5) 心法口诀

**【课堂演练】** 场景/小故事练习

## 2、语言生动的5大利器

### 1) 对比优势化

### 2) 类比简单化

### 3) 数据可视化

### 4) 案例真实化

### 5) 声音立体化





## 模块四【关系力】以人为本 和谐控场

**【价值说明】**根据演讲场合和受众的需要，准备有利于演讲效果的场域打造，通过与听众的和谐互动，使演讲过程更加顺畅，讲者和听众双双赋能！

### 1、演讲前需明确的问题

- 1) 明确演讲主题和目标
- 2) 受众思维
  - 3个重点：听众最关心的三点；
  - 4种类型：四种类型听众的沟通风格；
  - 4个时机：不可不知的四个重要汇报时机；
- 3) 演讲比例及风格定位
  - 基于演讲时长的内容占比
  - 个人演讲风格定位

### 2、商务演讲的环境要素

- 1) 聚拢听众
- 2) 光线充足
- 3) 避免活动
- 4) 讲台清爽

**【漫游挂图引导方式】**通过现场学员的经验智慧提炼出要点，印象更深刻。

### 3、商务演讲的互动控场

- 1) 有效控场的8种互动技巧
- 2) 带动过程中的听众激励技巧





- 3) 提问技巧
- 4) 从容应答现场提问
  - 提前做好问题准备
  - 建立沟通的5步应答法
  - 巧妙扭转异议的3F处理法

#### 4、商务演讲的PPT辅助

- 1) PPT在演讲中的角色
- 2) 演讲PPT设计4要素：骨肉精神

## 模块五【行动力】脚踏实地 场景迎战

【价值说明】立足课堂当下，模拟真实演讲场景，使学员全身心地感受全方位的演讲体验，从而迅速提升演讲经验值！

### 1、实战训练环节——汇报演讲

- 1) 各组选题、设计演讲
- 2) 小组演练
- 3) 团队PK
- 4) 点评反馈提升
- 5) 下一步行动计划

### 2、总结分享

- 1) 用ORID结构分享所学内容
- 2) 讲师一页纸总结知识点





——【整体答疑，总结提高】——

以上内容可依据组织需要进行调整，课程练习可结合企业实际。

[End]

