

---

# 《打动客户的销售演讲》

主讲：马永志老师

## 课程背景：

正如全球著名投资人巴菲特所说：“有一种能力你必须具备，不管你喜欢与否，那就是轻松自如地进行公众演讲。这是一种财富，将伴随你五十到六十年”。事实上，商务演讲已经成为了销售精英、客户经理、公司企划、产品设计等最常用的产品和品牌推广的方式之一。

每天，在诸如：产品销售、项目投标、项目路演、销售沙龙、行业论坛等各种商务场合，都在进行着无数的商务演讲，但其中只有一小部分做的还行，很大一部分商务演讲都没有取得预期的效果，这就是事实。换句话说，很多人其实并不会演讲，更可怕的是他们不知道这一点。结果必然是销售机会的丧失和品牌口碑的下降；销售人员业绩、收入受到直接的负面影响。所以，提升企业相关人员的演讲技能已经变得越来越紧迫和重要。

## 课程收益：

课程将帮助提升学员的商务演讲实战水平，系统掌握演讲的核心技巧和方  
法。学员综合学习商务演讲过程中的：商务演讲台风、语言魅力、客户分析、  
内容设计、互动问答技巧、PPT设计、演讲工具应用等方面，快速提升销售演  
讲水平和公司业绩。

**课程对象：**销售精英、客户经理、高级管理者，工作中需要公众发言的人士

**课程时间：**1-2天

---

**课程大纲：**（可根据客户实际需求适当调整）

## 模块一：销售演讲实战技巧

### 第一节：销售演讲实战技巧

1. 销售演讲的核心要素认知
2. 轻松克服演讲恐惧症的三大实用方法
3. 打造完美的商务演讲的台风“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. 让演讲者看起来轻松自如—善用手势
7. 销售演讲中眼神交流与技巧
8. 销售演讲中的“万用演说法”
9. 销售演讲的七大忌讳

### 第二节：销售演讲吸引听众的三大高级技巧

1. 怎样增加你演讲的说服力
2. 演讲中的高级技巧一：**交流感**
  - 1) 交流感如何营造
  - 2) 营造交流感的三大策略
3. 演讲中的高级技巧二：**讲故事**
  - 1) 学会讲故事-让演讲更生动的技巧

- 
- 2) 好故事的特征
  - 3) 讲好故事的关键要点和注意事项
  4. 演讲中的高级技巧三：**量身定制**
    - 1) 善用“量身定制”的演讲魅力
    - 2) 量身定制的五大操作要点
  5. 成功商务演讲的“五个一工程”
  6. 销售演讲过程中应该避免的四种行为
  7. 产品（项目）介绍环节的“**123 法则**”和“**三要诀**”

### 经典案例分析与演练

## 模块二：销售演讲成功的保证：内容与结构的设计

### 一、如何设计销售演讲内容与结构

- 1、销售演讲内容的组织两大方法
- 2、演讲结构分析与实战
- 3、成功销售演讲“五步曲”
- 4、销售演讲五大经典结构介绍：
  - 问题-解决型
  - 案例分析型
  - 特色-利益型
  - 案例故事型

---

➤ 数字榜单型

5、销售演讲开场白——引起客户的七大经典开场白

6、完美销售讲结尾如何设计

### 现场演练与点评

## 模块三：PPT 在销售演讲过程中的应用策略

### 一、PPT 制作设计原则与技巧

- 1、记住：你才是演讲的主角。
- 2、增强 PPT 说服力的普遍原则：
- 3、销售 PPT 制作九大原则：
- 4、PPT 中数字应该如何设计：让数字说话。
- 5、PPT 中图表的设计原则：

### 二、PPT 在销售演讲过程中的应用技巧

- 1、PPT 讲解禁忌
- 2、演讲者和投影屏配合
- 3、PPT 中 项目列表怎么讲
- 4、PPT 呈现与讲解实用技巧
- 5、切换 PPT 的三大方法

### 成功案例分析与练习

## 模块四：销售演讲临场与问答实战技巧

### 一、销售演讲临场应对策略

1. 如何克服销售演讲的怯场？

- 
2. 让销售演讲看起来轻松自如秘密
  3. 销售演讲中忘词怎么办？
  4. 顾客指出你的错误怎么办？
  5. 如何回答回答不了的问题？

## 二、 销售演讲互动问答机器

1. 与客户互动问答环节应对策略：回答的艺术
  - 1) 问答环节应避免的三种错误
  - 2) 问答环节不能做的动作
  - 3) 回答问题的核心策略：缓冲法
  - 4) 问答应对六大策略
  - 5) 掌握“百问不倒的秘密”

### 现场演练与点评

## 模块五：销售演讲产品演示与环境应用

### 一、借助工具与环境的力量

- 1、用好销售演讲中的道具，提升演讲效果
- 3、如何创造产品（项目）演示环节的那一个“精彩瞬间”
- 4、一场成功商务演讲不可忽略的因素：环境因素
- 5、销售演讲既要因人而异，也要因时而异
- 6、营造销售演讲良好的会场环境和氛围三大原则

---

## 7、销售演讲中如何充分利用客户的“五觉系统”提升演讲效果

### 现场演练与问答