

步步为营的培训师培训技巧训练

- 如何在毫无准备的情况下，迅速组织语言，发表精彩的即兴讲话……
- 如何提高讲话的说服力，轻而易举地说打动和说服他人……
- 如何避免当众讲话紧张恐惧、大脑空白、词不达意，无话可说……
- 如何避免台下准备很充分，上台就忘得一干二净……
- 如何避免讲话杂乱无章，语无伦次……
- 如何避免讲话枯燥无味，平淡如水……
- 如何避免越讲越专业，听众越来越不明白？
- 如何把专有名词讲解清楚，讲得言简意赅？
- 如何设计制作 P P T ？



课程特色

- 1、STEP 意为“步骤”的意思，本课程将帮助学员“步步为营”营造完美课堂；，ADDE 意为“加法”，将帮助学员进一步将课程变成精品课程。
- 2、本课程为完全区别于抒情式、朗诵式、主持式、激情狂吼式的培训师培训，课程设计完全针对内部培训的真实场景；
- 3、颠覆传统教学方式，以情景实战训练为主，一对一辅导，在课堂上学到的不是知识，而是立竿见影的能力，迅速提升培训的说服力和感染力；
- 4、系统性课程解密大量的培训的方法，实战实用，课程接地气，内容要落地



课程收益：

本课程的目的在于建立培训师的自信，让他们快速组织思路，**乐于上台**。

- 1、培训师信心塑造——突破上台时的紧张恐惧，从容驾驭讲台；
- 2、培训师逻辑思维训练——熟练运用讲课流程，使讲话具有高度的概括性和条理性，避免语无伦次、条理不清、颠三倒四、丢三落四；
- 4、把握不同内容的讲解诀窍——把知识内容说生动，把技能内容说清楚，把态度内容讲得感染力。
- 5、提升培训师说服力，有理有据，丰富案例，避免苍白无力。



课程目标

- 运用培训师台上基本功进行知识点的讲授
- 运用标准授课流程营造课堂氛围

- 练习使用讲授法等的技巧开展内容讲授



课程对象

企业培训师，想提升自身表达能力的学员

授课方式



· 讲授
· 游戏

· 练习
· 小组讨论

· 角色演练
· 案例分析

· 视频教学
· 示范教学

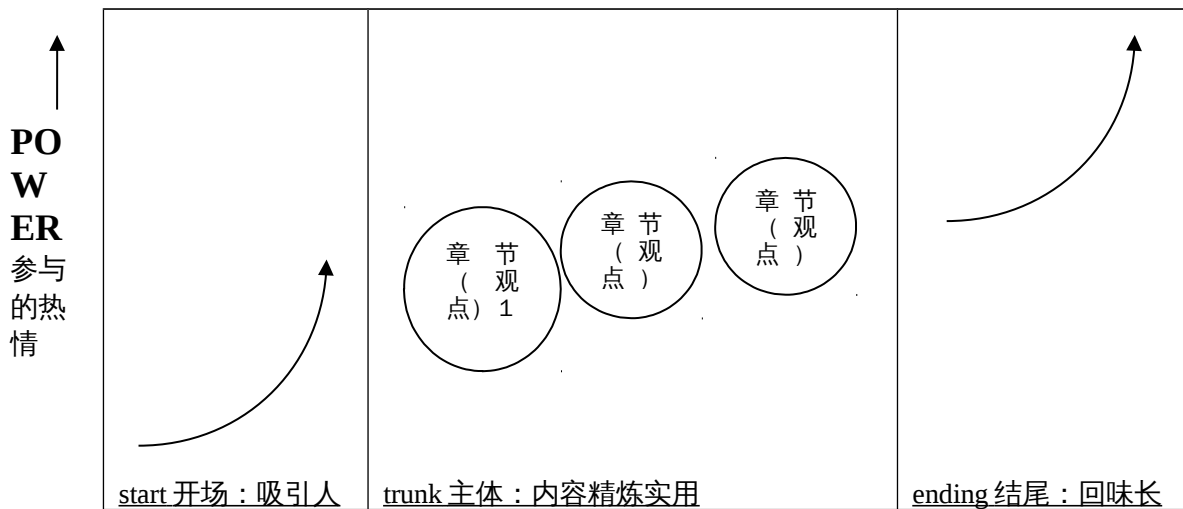


授课时间

1 天呈现技巧+ 1 天课程设计模式



结构总图



第一天：STEP 讲师授课技术

开场：(0.5 h)

- ✓ 信息的分类及使用
- ✓ 全员1分钟主题练习
- ✓ 点评

模块一、START——引爆开场 (2.5h)

案例：小王老师发现班上有几个人，不管他如何调动气氛，都是翘着手冷冷地看着他，面无表情，怎么办？

- ✓ 暖场的第一步:与学习对象建立亲和
- ✓ 选择性认知与潜意识引导
- ✓ 吸引注意力的方法
- ✓ 建立与学员亲和的方法

2)、建立信任

- ✓ 暖场的第二步:建立学员的学习信心
- ✓ 自我介绍，让学员记得住
- ✓ 介绍背景，让学员信任
- ✓ 介绍的原则：内外有别

3)、引起注意

- ✓ 主题导入与认知心理学
- ✓ 主题导入的方法
- ✓ 课程导入的关键控制点

4)、加速融合

- ✓ 破谁的冰
- ✓ 破冰的方法
- ✓ 破冰的关键点
- ✓ 打破彼此隔阂调整自身状态

模块二、TRUNK——讲解内容 (3h)

案例：小陈老师向参观人员介绍：“这是全价料，这是加辅料……”？他发现参观者一脸愕然，在日常工作中常说的专有名词，应该怎么讲解？

1、如何调动右脑机能

- ✓ 测试你的思维习惯
- ✓ 人的思维习惯对课程开发的启示

2、讲解技巧：具体化、形象化、图示化

- ✓ 具体化：
 - ✓ 例：内容讲解示范
- ✓ 形象化
 - ✓ 例：内容讲解示范
- ✓ 图示化

✓ 例：内容讲解示范

3、 枯燥的内容怎么讲？

✓ 规章制度类型内容的讲解方法

4、 抽象的内容怎么讲？

✓ 专有名词的讲解方法

5、 如何春风化雨般让学员接受观点？

✓ 视频：老罗的演讲

✓ 亲身亲历的教学形式

✓ 练习：专有名词内容的讲解

模块三、 E nding——回味结尾 (2h)

案例：小张老师随便讲几句话都能让听众热血沸腾，他是怎么做到的？

1)、 加深印象

✓ 课程回顾的作用

✓ 课程回顾的方法

✓ 结尾关键控制点及讲师示范

2)、 号召行动

✓ 号召行动的意义

✓ 号召行动的方法

✓ 号召行动的控制点及讲师示范

- ✓ 简短耐味的结尾的形式

3)、感谢祝福

- ✓ 祝福谁
- ✓ 鞠躬的角度
- ✓ 学员演练：设计\展示课程结尾 + 点评

综合训练：快速设计 10 分钟课题

模块四、power 气场修炼——掌控全场 (1h)

(练习讲师声情形动的基本功)

案例：小张老师随便讲几句话都能让听众热血沸腾，他是怎么做到的？

1. 形象——非语言的影响力

- 着装要求
- 形象自检表

2. 动作——举手投足尽显职业风范

- 站姿
- 走姿
- 手势

3. 声音——先声夺人尽显专业本色

- 培训师声音的四个层次
- 如何通过声音让你的内容更精彩

- 保护声音的方法

4. 情感——由内至外的情感交流

- 面部表情训练
- 眼神交流注意事项
- 如何克服紧张情绪

5. PPT——PPT 是你的名片

a) 美学原则

- ✓ 技巧：美学设计之层次分明
- ✓ 技巧：美学设计之重点突出
- ✓ 技巧：视觉化美学呈现规律
- ✓ 技巧：美学设计之对齐统一
- ✓ 技巧：美学设计之配色技巧
- ✓ 技巧：美学设计之空间感训练

b) 字体

- ✓ 技巧：文本处理
- ✓ 技巧：字体安装与一键替换
- ✓ 技巧：形状编辑与美化
- ✓ 技巧：图片美化
- ✓ 技巧：快速图片排版
- ✓ 技巧：快速文本图文转换排版

c) 图形设计

- ✓ 技巧：常见的版面设计
- ✓ 技巧：SMARTART 图形
- ✓ 技巧：PPT 图表处理
- ✓ 技巧：模板制作
- ✓ 技巧：页面自由切换
- ✓ 技巧：PPT 背景一键更换

d) 动画制作

- ✓ 技巧：PPT 动感动画制作
- ✓ 技巧：PPT 动感动画制作
- ✓ 技巧：PPT 转格式 - MP4, H5 等
- ✓ 技巧：PPT 视音频剪切与拼接
- ✓ 技巧：PPT 录音与排练计时
- ✓ 技巧：PPT 加密

第二天：ADD E 课程设计与开发

模块一：Analysis 需求分析——学员需要的内容在哪里

(1h)

1、WIIFM AND YCDI

- ✓ 样例分析：你们选哪个课件？
- ✓ 例：《小微业务》课件

2、关注目标

- ✓ 公司需求与学员需求
- ✓ 找到共同利益点

3、课题分析

- ✓ 根据学员特性
- ✓ 分析学习需求

模块二：DESIGN 搭建框架——精品课程的框架搭建 (1h)

课程结构就是写论文的结构吗？

如何设计课程每章节的时间？

1、要素型课程结构

- ✓ 示范
- ✓ 特点
- ✓ 优势

2、流程型课程结构

- ✓ 示范
- ✓ 特点

- ✓ 优势

3、课程结构与论文结构的不同

- ✓ 这个课题符合有逻辑吗？——《客户经理综合能力提升训练》
- ✓ 示范：《社区营销》、《有效沟通》、《大堂人员的服务礼仪》
- ✓ 学员演练：展示课程结构+点评

模块三：DEVELOP 内容开发——如何快速找到素材（3h）

1、吸引学员兴趣

- ◇ 以问题为中心
- ◇ 以任务为中心
- ◇ 以案例的形式
- ◇ 以情景的形式

2、讲解教学内容

- ◇ 讲解的方法
- ◇ 展示的方法
- ◇ 论证的方法

3、尝试应用练习

- ◇ 练习的设计
- ◇ 融会贯通掌握

学员演练：课程内容

工具：课程开发图

4、收集素材

5、制作培训教材

- ◇ 教材的四个级别
- ◇ 四级教级：学员手册、讲师手册、道具和影音作本

模块四、EVALUATE 检验效果——什么样的课程才是生动的

(1 h)

1、教学方法的设计

- ◇ 不同教学方法的介绍
- ◇ 不同教学方法的区别点

2、设计关键点：判断课程设计好坏的标准

- ✓ 学习金字塔
- ✓ 教学方法与大脑的刺激度
- ✓ 教学心电图的意义
- ✓ 画出教学心电图

3、注意力曲线

- ✓ 注意力曲线
- ✓ 练习：画出你一天的注意力曲线
- ✓ 根据注意力曲线安排教学过程