

以学员为中心

——培训师高效呈现技巧

- 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……



课程特色

- 1、本课程为企业量身定做，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；
- 2、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；
- 3、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——突破商务路演时的紧张恐惧，从容驾驭演讲台；
- 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。



培训对象：

企业培训师



课程目标

- 运用成人学习的理论指导未来授课
- 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
- 练习使用讲授法等技巧开展内容讲授

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

2天

课程大纲

开场导入：(30分钟)

- ✓ 竞聘故事
- ✓ 信息的分类

模块一、以学员为中心

(翻讲师底版，分析讲师的行为)

案例：小李老师要教会客户经理们运用 SPIN 的表达结构进行引导式销售的练习，他发现有些学员很快掌握，另一些学员接受程度不佳，怎么办？

- ✓ 实用导向：因材施教的含义
- ✓ 自尊心强：如何一步步为学员建立信心
- ✓ 经验导向：利用学员经验与学员异议的关系
- ✓ 实用导向：学员的内心需求与行为分析

- ✓ 遗忘性强：如何能让学员记得更好
- ✓ 影响学习的因素及应对措施

2、推动学员主动学习，自主学习才是好的老师（0.5 小时）

- ✓ 好老师的标准
- ✓ 现在学员的学习变化
- ✓ 应对措施

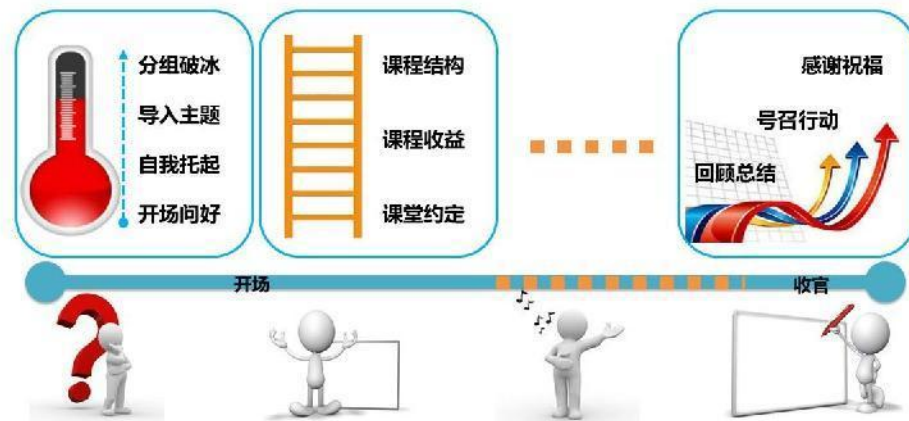
课件练习：拿学员的课件来分析

模块二、营造学习氛围

(教会开场和结尾的技巧)

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？

培训师的开场与收官



骆冰老师版权所有，欢迎联系。

(1) 暖场的第一步:与学习对象建立亲和

为什么要吸引注意力？原理

吸引注意力的方法

(2) 暖场的第二步:建立学员的学习信心

(3) 暖场的第三步:建立有张力的主题导入

课程导入的关键控制点

(4) 暖场的第四步:打破彼此隔阂调整自身状态

2、营造味长的课程结束（1小时）

优秀电影作品的启示

(1) 结尾关键控制点及讲师示范

(2) 课程回顾

(3) 简短耐味的结尾的形式

(4) 感谢祝福

学员演练：设计展示自己课程结尾+点评

模块三、讲好课程内容

技能类型内容教授流程

我说你听	我做你看	你来试试	我给反馈
讲清楚原理 讲入心价值 讲细致要点	分解流程 示范动作 提示重点	结合业务场景 从简单到复杂 从易到难度大	表扬优异点 指出提升点 总结说优点

(学习讲解知识、态度、技能类型课程的技巧)

1、知识类型内容讲解原理：根据左右脑优势整合内容（2小时）

- ✓ 测试你的思维习惯
- ✓ 人的思维习惯对课程开发的启示
- ✓ 知识类型学习内容的三化：具体化、形象化、图示化
- ✓ 例：内容讲解示范
- ✓ 直接阐述法
- ✓ 关键词讲授法
- ✓ 举例子讲授法
- ✓ 反证讲授法
- ✓ 数据图表分析法
- ✓ 图示法、
- ✓ 故事讲授法
- ✓ 点评：知识型内容的讲解要则

课件练习：学员试讲课件中的一页知识类型内容

✓

2)、态度类型课程：让素材为你讲课（1小时）

- ✓ 态度是如何形成的
- ✓ 什么是正确的态度内容讲解
- ✓ 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
- ✓ 眼见为实的教学形式
- ✓ 学员的信任者是谁？

- ✓ 揭示保险公司的产品推荐会的操作手法
- ✓ 练习：态度类内容的讲解

课件练习:学员试讲课件中的一页态度类型内容

3)、技能类型课程：在做中学，在错中学（1小时）

- ✓ K L O B 学习循环
- ✓ 在做中学及在错中学的含义
- ✓ 西点军校四步曲
- ✓ 我做你看与你来试试的区别
- ✓ 如何做到全员练习

课件练习:学员试讲课件中的一页技能类型内容

模块五、呈现培训师外功（4小时）

(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？

台上呈现的声、情、形、动



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

检验：学员综合练习