

●

本课程将针对以上问题进行突破性解决，现学现用，当场演练，确保学员在课程结束之后，能够轻松、生动、高效、标准化的完成培训授课工作

课程特色：

● **实战**

【工作经验】 授课导师拥有企业、职业讲师，从业及授课经验，深刻了解其痛点与需求

【受训群体】 业务专家、管理人员、兼职讲师、专职讲师、院校老师，受训学员累计过万

【服务客户】 涉及大型国企、民营、欧美、韩日、台资、等国内外 500 强企业

【服务行业】 拥有生产制造、金融、通信、能源、零售、互联网、IT、等多行业服务经验

【授课年限】 培训授课经验 5 年以上

● **高效**

【流程化】 每一个模块都由讲解、演示、练习、点评，四大流程组成，确保学员课程学习节奏与现场体验

【工具化】 全程干货，每个模块提供相应的流程图、学习卡、自检表、行动计划表等关键工具，确保课程落地及有效训后迁移

【轻松化】 教学体验活动新颖、好玩、愉悦，寓教于乐，确保学员良好的学习气氛中提升与进步

【标准化】 自有版权课程，内容千锤百炼，符合成人教学原理以及国际流行教学设计，中外结合，让学员听得懂、记得牢、做得到

课程目标：

通过本课程的学习与训练，学员在课程结束后能够做到：

1、准确描述出优秀培训师授课的胜任标准

2、演示出课程开场的标准流程，确保学员的学习意愿

- 3、运用七大内容排序法当堂完成课程逻辑优化，清晰化表达
- 4、运用三大精加工技术提炼课程知识点，让学员秒懂，速记，训后迁移
- 5、运用九大感性形式匹配课程理论内容，让表达生动、有趣
- 6、演示出调整课程气氛，达成效果的三大类互动技巧
- 7、演示出课程收尾的标准流程，确保学员的学习绩效有效转化
- 8、运用所学授课技巧完成对原有课程内容和形式的优化升级，高效授课
- 9、认可培训师的角色定位和价值，有意愿承担企业授课任务

学习对象：

- **有授课任务的专兼职讲师、业务专家、管理人员、院校老师：**学会应用标准化教学流程及方法，高效授课，同时加速个人职业发展
- **培训专员、培训经理，人力资源管理者：**理解关键授课技巧标准，从根本上对企业正在及将要执行的课程进行有效评价，提升培训管理的专业度
- **有意提高演讲与表达能力的爱好者**

学习时长：

3天，每天标准课时，**6**小时

建议人数：

35人以内，5-7人一个小组，建议不超过5个小组

课程大纲（3版）

课程开场（第1天）

开场调查：投票活动

- 1.囚禁型
- 2.社交型

3.度假型

4.学习型

开场测评：3分钟微型课程模拟练习

优秀培训师授课胜任标准

1.一个中心：学员为中心，讲师为主导，内容为载体

2.双向交流：动身、动脑、动心

3.三部曲：导入、展开、收结

4.四步骤：一勾、二讲、三练、四化

课程产出 提升成为优秀培训师的意愿；明晰优秀培训师授课标准、讲课能力测评

第一单元：成功开场（第1天）

单元活动：大风吹

一、启动注意（A）

1.投票法

2.提问法

3.案例法

4.引用法

5.红包法

二、建立连接（L）

1.学员与学员：破冰/暖场

2.培训师与学员：个人介绍

三、聚焦收益（P）

1.问题标签法

2.成果投票法

3.情景为难法

四、明确目标 (O)

1.区分教学目标与目的

2.有效解释教学目标

五、介绍流程 (P)

1.介绍课程内容安排

2.介绍学习活动安排

3.介绍课程时间安排

4.介绍课堂纪律要求

单元练习：开场模拟练习

单元回顾：六问测试

课程产出 标准化课程开场现场 (ALPOP 开场法)，个人课件开场部分优化

第二单元：理性升华 (第 1 天)

单元活动：大脑吸收能力测评

一、理性的价值

1.让学员思路清晰，容易跟上进度

2.浓缩课程内容关键，化繁为简

3.便于学员的记忆与提取

4.获得学员对老师的尊重

5.确保培训师结构化表达

二、内容组织，数量有度

1.单元（一级大纲）数量

2.模块（二级大纲）数量

3.细节（三级大纲）数量

三、内容组织，逻辑有度

1.流程式

2.要素式

3.矩阵式

4.时间式

5.空间式

6.三问（3W）式：WHY、WHAT、HOW

7.问题（PRM）式：问题呈现、原因分析、解决措施

四、内容组织，精加工

1.高手，概念化表达

2.专家，口诀化表达

3.大师，模型化表达

单元练习：3分钟模拟授课

单元回顾：转身交流

课程产出 个人 PPT 逻辑及内容优化技术、3分钟纯理性微课程呈现、理性语言升级

第三单元：感性演绎（第2天）

单元活动：优秀培训师教学案例分析

一、感性价值

1.有效抓住学员注意力，提升参与度

2.塑造学员良好的学习气氛，获得学员喜欢

3.加强学员对关键知识点的记忆与感悟

4.让课程变得生动、趣味

二、九大感性形式运用

1.实物道具：活动道具、激励道具

2.场景再现：故事、案例呈现技巧

3.图形展示：板书绘图、现场挂图、PPT 配图

4.轻型互动：确认发问、邻座探讨、笔记记录、阅读、小游戏

5.修辞手法：夸张、引用、排比、比喻

6.才艺表演：唱歌、跳舞、书法、手工、魔术、口技

7.幽默元素：自嘲、流行语、权力交接、曲解、代入

8.视听材料：视频、音频

9.现场示范：讲师示范、视频示范、助教示范

三、全脑刺激教学

1.十分钟定律

2.全脑学习风格理论

单元练习：5 分钟模拟授课

单元回顾：抛球回顾

课程产出 个人 PPT 素材优化、故事/案例演绎水平提升、感性语言升级、5 分钟理性加感性

微课程呈现

第四单元：高效互动（第 2 天）

单元活动：选择与辩论

一、互动的价值

- 1.塑造学习气氛
- 2.达成学习目标
- 3.确保学员能够学会

二、全程通用互动方法

- 1.提问法：训前提问、训后提问、确认发问
- 2.讨论法：邻座探讨法、小组讨论法
- 3.笔录法：写答案勾兴趣、写收获做转化

三、知识类课程内容互动练习方法

- 1.陈述性知识练习方法：有奖竞赛
- 2.流程性知识练习方法：拼流程卡
- 3.概念性知识练习方法：三卡分享
- 4.原则性知识练习方法：选择与辩论

四、技能类课程内容互动练习方法

- 1.动作技能：实操训练
- 2.人际技能：角色扮演
- 3.智慧技能：案例分析

单元练习：8分钟模拟授课

单元回顾：三国杀

课程产出 互动匹配卡、8分钟标准化（勾、讲、练、化）微课程呈现

第五单元：高效控场（第3天）

单元活动：现场测试

一、控场的价值

- 1.课程顺利进行
- 2.确保学习效果
- 3.达成学习目标

二、目标控制

- 1.是否有学习目标的 PPT
- 2.目标设定是否精准

三、参与控制

- 1.保持活力
- 2.适当压力
- 3.适当争论
- 4.缺失信息

四、异常处理

- 1.控制情绪
- 2.视而不见
- 3.敲山震虎
- 4.群体压力
- 5.暂停课程
- 6.私下交谈

单元练习：案例分析

单元回顾：争分夺秒

课程产出 课程控制力优化，PPT 改进

第六单元：完美收尾（第3天）

单元活动：量表测评

一、感恩听众（T）

- 1.感谢学员参与
- 2.感谢主办部门
- 3.感谢相关领导

二、要点回顾（R）

- 1.海外游学
- 2.团队接龙
- 3.图形制作
- 4.有奖竞答
- 5.小组互考

三、行动计划（A）

- 1.信心调动
- 2.承诺执行
- 3.任务转换 531

四、提供支持（S）

- 1.微信交流
- 2.微课分享
- 3.技能比武

单元练习：完美收尾模拟练习

单元回顾：口诀阅读

课程产出 531 计划表、收尾模板、标准课程收尾现场呈现

课程收尾 (第3天)

一、课程总回顾

二、行动计划安排

教学活动 海外游学、作业布置

课程产出 课程核心知识点收获沙盘、训后改善动力、训后应用规划

备注：课程中或会根据学员的现场反馈而对部分内容有所调整，不另行通知。