
【TTT 精品课程】

《TTT 内部讲师技能提升》

【课程特色】

系统讲授、实战实用：采取结构化的设计模式，结果导向的训练理念，讲经验心得、重行为转化，提供一系列的讲师工具和方法，讲师可以立即转化应用到实际授课中。

体验互动、形式多样：通过幽默笑话、现场测试、图片展示、音乐引导、视频观摩、组织游戏、案例讨论、示范演练、角色模拟等多种形式，强化学员的互动体验。

现场演练、现场纠偏：参训学员可进行多种形式的实战演练，讲师现场对学员进行教练、引导、点评和纠偏。

【课程收益】

学习如何成为态度好、准备好、内容好的三好企业内部讲师；

全面了解成人学员的特点，以符合成人学习规律的方式进行课程设计和授课呈现；

掌握内部讲师必备的基本功——基础呈现技巧：形象、眼法、音法、手法、身法、步法、说法；

掌握内部讲师在实际授课中须熟练应用的九种实战招法：互动技巧、掌控调动现场技巧、掌控个性学员技巧、凤头式开场技巧、豹尾式结尾技巧、内容过渡技巧、高效备课技巧、避免紧张技巧、自我介绍技巧等。

【课程对象】企业管理者、业务线专家、HR 人员、培训经理等

【课程大纲】

第一部分 心法——心态理念篇

一、“激发”内在动力

1、演讲授课能力是管理者必备的一项核心能力。

2、提升管理者的演讲授课能力，管理者自己是第一责任人！

二、“发现”三好讲师

- 1、态度好：尊重学员，感谢学员，真心帮助学员。
- 2、准备好：精心准备，反复演练，流畅自如。
- 3、内容好：身体力行、深受其益、深信不疑。

三、“读懂”成人学员

1、读懂成人学员的学习特点

- (1) Forgetful 健忘的
- (2) Antagonism 容易对抗，易流于固执
- (3) Result-based 结果（目标）导向
- (4) Motivated 希望受到激励和尊重
- (5) Empiricism 经验主义
- (6) Relax 容易松懈

2、“读懂”学员的学习过程：

- (1) 输入刺激——处理加工——输出经验
- (2) 刺激（冲突、变化、问题）——加工（观察、体验、思考）——经验（心态、知识、技能）

四、“搞清”互动目的

1、讲师和学员思路不同步的表现：

- (1) 压根就没听懂，或有疑问，
- (2) 自以为听懂了，其实理解偏差。
- (3) 思路混乱，逻辑不清。
- (4) 学员有抵触情绪，或心不在焉

2、通过互动让讲师和学员思路同步

第二部分 基本功——基础呈现技巧篇

“七种武器”闯天下

一、孔雀翎——形象

1、形象到底重要不重要

2、讲师的形象应该是什么样

3、如何塑造得体的讲师形象

长生剑——眼法

1、目光要定

2、照顾全场

3、眼神交流

4、虚盯调整

三、多情环——音法

1、语音：洪亮有力

2、语调：抑扬顿挫，声情并茂

3、语速：快慢结合

4、停顿：引发注意/思考

5、气息：三步腹式呼吸法，狮子吼

6、话筒：握、放、用

四、碧玉刀——手法

1、沟通表达的梅拉别恩公式

2、手法“八字诀”：简单、对称、重复、夸张

五、霸王枪——身法

1、挺拔端正 vs 松松垮垮

2、正面示人 vs 背部示人

六、离别钩——步法

1、不“快速”走动，显得不稳。

2、不“突然”走动，让学员紧张。

3、不“频繁”走动，把气场搞散。

七、无武器——说法

无招胜有招，讲师的授课风格的形成

第三部分 招法——实战技巧应用篇

一、如何进行高效备课？——高效备课“四步成师法”

第一步：课程目标明确（一句话描述课程目标）

第二步：课程知识点梳理（金字塔结构）

第三步：授课方法选择

1.讲授法（直接讲授、类比讲授、提问讲授、案例讲授）；

2.视频分享法；3.案例分析法；4.游戏体验法；

5.示范演练法；6.角色扮演法；7.团队共创法。

第四步：开场结尾设计

二、如何避免过度紧张？——克服过度紧张的“三味真火法”

1、紧张的原因分析

（1）生理原因；（2）心理原因；（3）事实原因。

2、三味真火法

（1）突破生理原因；（2）突破心理原因；（3）突破事实原因

三、如何做自我介绍？——“三维”高效自我介绍法

1、三个维度的选择设计

2、“三维”高效自我介绍法的实践演练

四、如何做好开场？——创造凤头

1、“开门见三”开场法

2、“2-2-2”开场法

五、如何做好内容过渡？——承上启下

内容过渡的NBA法则

六、如何做好结尾？——创造豹尾

1、“回顾式”结尾法；

2、“三板斧”结尾法；

3、“故事式”结尾法

七、如何进行互动？——互动的三把金钥匙

钥匙1：给学员以反馈。

钥匙2：引导学员反馈。

钥匙3：引导学员思考。

八、如何掌控调动“培训现场”？——1234 圣诞树法

1 提问：主动提问

2 调动：幽默笑话；现场测试。

3 展示：图片展示；音乐引导；视频观摩

4 活动：组织游戏、案例讨论、示范演练、角色模拟

如何掌控“个性学员”？——高举旗帜“FLAG”法

1、各类个性学员：

过分健谈者、默默无声者、极好争辩者、过于顽固者、爱发牢骚者、窃窃私语者

2、高举旗帜“FLAG”法

Firmness-----微笑的坚定

Leveraging-----巧妙的借力

Atmosphere-----合作的氛围

Guide-----积极的引导

课程时长：2天14小时

备注：实际授课过程中，将结合企业具体情况对授课内容进行调整。