

最能打动客户的呈现讲解技术

1.1. 培训对象

有做策划案演示、产品介绍及会议发言需要的人（侧重对外）

1.2. 课程背景

(1) 商务呈现：

时至今日，越来越多的企业开始重视商务呈现，并请我帮助企业员工提高这方面的能力。一般来说，企业内部针对商务呈现所展开的培训，会将重点放在演讲训练上，因此通常都会假定会场比较大，听众较多，需要使用屏幕投影来进行。

不过，上述模式是否就是受训人员此后频繁使用的模式呢？回答当然是否定的。

通过帮助各类企业对员工进行商务呈现方面的培训，结合实际业务操作需要，绝大多数人所使用的场地都是会议室或者相对较为随意的碰头地点，以少数人为对象，围桌而坐，所使用的资料也只有书面资料，且能双向沟通、频繁对话。在此我将此课程提及的“商务呈现”做个界定：

商务场合	小规模会议、碰头会、学习会、汇报（主要对外）、联络、磋商
呈现文本	策划案、提案、报告、说明等
听众人数	通常人数较少
使用工具	打印出来的书面资料（文字较多）
发言人情况	以入座形式进行说明的情况占大多数 视线容易集中在书面资料 容易觉察到听众的反应，方便及时进行调整
听众情况	视线集中在书面资料上 会重视发言人的说话方式、内容及其逻辑
交流形式	有时候是听众掌握主动权 为双向交流对话，实用对话的情况比较多 听众往往会在发言的过程中提问

1.3. 课程收益

(1) 课堂实战、将知识内化为能力：

- 如何呈现逻辑更清晰
- 如何呈现内容更直观
- 如何表达呈现更生动
- 如何表达语言更入心

(2) 输出模板、将课程固化为结果：

- 课上梳理出企业的商务呈现模板

(3) 建立机制、将一次成果转化为业绩：

- 协助企业建立长效讲坛等机制，促进落地

1.4.课程时间

2-3天 (6小时/天)

1.5.课程特色

(1) 360度保证成果落地：

- 精彩讲授：好记、严谨、逻辑缜密的知识和技能工具
- 深度案例：文字案例、音频案例、视频案例的研讨和分享
- 全员演练：强针对性点评、深度复盘的全员实战演练
- 主题游戏：有趣有料的知识相关主题游戏与练习
- 个性辅导：一对一、手把手企业高频模板设计辅导
- 课后跟进：持续学习、落地转化

1.6.课程全体系



1.7.课程大纲

第一模块 如何呈现逻辑更清晰

第一单元 凶狠策划——事前准备好，不做事后诸葛亮

第1章 一问自己：成为一名优秀呈现人必须掌握的问题

1. 商务呈现“两步八项”（工作准备才是成功的关键）
2. 构想发言过程：AUCDA模型（每个阶段的认知是如何发生变化）

第2章 二问客户：找到听众对呈现的关注点

1. 关注点1 讲给谁听（“拨洋葱法”深度认识你的听众）
2. 关注点2 呈现目标是什么（是不是客户想要的结果）

第3章 有备无患：如何做好商务呈现的准备

1. 时间安排有条不紊（预先制订一个计划表）
2. 提升彩排技巧（做好充分准备）
3. 控制紧张焦虑的“二维训练法”（信心满满，消除呈现紧张）
 - 一维：注意力转移（独创克服紧张操，光明网有报道）

■ 二维：从怯场到 STAGE MIGHT

第二单元 逻辑清晰——严密部署，攻无不克

第4章 一鸣惊人：浮现形象，唤起听众的兴趣

1. 开篇题目激发听众倾听愿望
2. 不由自主伸出手来翻阅的封面展示
3. 结构设计：开场白的三段式结构模型
4. 吸引听众注意的开场设计原则
5. 注意力聚焦器的四种典型商务模式

第5章 逻辑条理：成功搭建商务呈现的关键

1. 让商务呈现无懈可击的 3 个提问
2. 解决方案的 4 个关键流程
3. 3 种典型商务呈现模式
 - 解决提案型商务呈现
 - 提出课题型商务呈现
 - 空雨伞型商务呈现
4. 结构搭建的“三个三”原则
5. “横切苹果”法搭建结构

第6章 概括提炼：使用具有冲击力的表达

1. 观点，让你的呈现一语中的
2. 6 种常用的更具说服力的表达方式 63
3. 内容包装的“八仙过海”法

第7章 意犹未尽：“SPA”法结尾

1. “SPA”结尾法是什么
2. “SPA”结尾法还有哪些形式

案例：

工具：5W2H 目标法、决策者画像板、紧张心态调整卡、商务呈现万能路径图

练习：典型模式搭建、5 分钟呈现路径设计

第二模块 如何呈现内容更直观

第三单元 视觉思维——表意清晰，扫除障碍

第8章 图解决窍：简单易懂，一目了然

1. 磨练图解表现力的两种途径
2. 图解的 5 种类型
3. 图解的 3 个步骤，现学现会
4. 图解排版位置与构思要点
5. 文字数据快速转换成图表数据

第9章 图表诀窍：复杂信息，简单图形

1. 图表的 3 个展示原则
2. 图表的 9 种代表性技巧
3. 七大类图表的介绍
4. 逐个介绍图表何时用？怎么用？

第10章 排版技巧：便于浏览，容易理解

1. 张弛有度，富有动感三必做
2. 页面内容更清晰四必做
3. 页面内容更简练三必做

第11章 PPT 技巧：减少干扰，更显生动

1. 让方案外观发生革命性变化的四大配色技巧

2. 备受客户青睐的“三色原则”配色法
3. 减少视觉干扰的两个 PPT 制作技巧

案例：

工具：5W2H 目标法、决策者画像板、紧张心态调整卡、商务呈现万能路径图

练习：典型模式搭建、5 分钟呈现路径设计

第三模块 如何表达呈现更生动

第四单元 魅力提升——张弛有度，引人入胜

第12章 生动“撩人”：语言的“形象”设计

1. 让呈现语言更可信、准确、权威的 3 个技巧
2. 让呈现语言更生动、形象的 2 个技巧
3. 让呈现语言更打动听众的 2 个技巧

第13章 磁性震撼：发出权威的声音

1. 用你的嗓音影响决策者
2. 悦耳动听说话声的 7 个品质

第14章 创意升级：让创意更有黏性

1. 可信：所举事例真实可信，莫要凭空滥造
2. 情感：杜绝冷冰冰的数据，要有温度热情
3. 意外：打破原有认知想法，惊喜就是最美
4. 具体：细节描述详细到位，让人轻松记住
5. 故事：观点落脚传播载体，好故事动人心

第五单元 打破壁垒——灵活应变，畅通无阻

第15章 剑舞现场：与听众互动，让现场更有气氛

1. 剑舞曲一：锁定听众，牵引听众
 - 动脑：思维牵引的方法
 - 动眼：注意力牵引的两种方法
2. 剑舞曲二：调动现场，不要冷场
 - 动口：语言带动的四种方法
 - 动手：行为带动的四种方法
 - 动身：体验带动的三种方法
 - 激励：听众激励的五种方法
3. 剑舞曲三：“防守反击”，应对问答
 - 准备：问答环节的两备五注意
 - 执行：问答环节的四个步骤
 - 回答：问题应答的万能模型
4. 剑舞曲四：机智应对突发事件，维护现场秩序
 - 难题——如何应对专家和难题
 - 挑战——如何应对追问和挑战
 - 调侃——如何应对调侃和玩笑
 - 挑衅——如何应对挑衅和抬杠
 - 故障——如何应对故障和事故
 - 失误——如何应对忘词和失误

案例：

工具：5W2H 目标法、决策者画像板、紧张心态调整卡、商务呈现万能路径图

练习：典型模式搭建、5 分钟呈现路径设计

第四模块 如何表达语言更入心

第六单元 以法为道：结果落地，撬动客户

第16章 激发客户欲望：6种戳心方法，让对方有下决心欲望

1. 感官占领
2. 恐惧诉求
3. 认知对比
4. 使用场景
5. 畅销
6. 顾客证言

第17章 赢得客户信任“3层事实证明，消除客户疑虑”

1. 权威转嫁
2. 事实证明
3. 化解疑虑

第五模块 巩固成果

第18章：融会贯通：“商务呈现”呈现和评审

1. 组内复盘

- 每位学员结合真实工作场景、确定企业模板
- 每位学员完成企业模板的设计
- 组内彩排
- 讲师点评和提升指导

2. 实战演练

- 各组登台展示“商务呈现”设计成果
- 学员按照指定方式完成演练
- 学员间进行积分和比赛

3. 答辩和评审

- 学员自评
- 学员互评
- 讲师点评和优化建议
- 答辩和评审

4. 种子选手圈定

- 讲师对所有参与学员给出参考评价
- 圈定“种子选手”

案例：课程视频案例综合分析

工具：呈现者要素自检表

第19章：课后学习和落地

1. 课后学员学习计划

- 参与课程主题社群

2. 课后学员练习方案

- 次数要求
- 准备方法
- 记录方法
- 复盘方法

3. 课后企业固化落地方案

- 课后练习机制
- 讲坛机制
- 竞赛机制

工具：练习日历、《课程落地转化计划书》

