
是什么能力可以让团队业绩飙升？

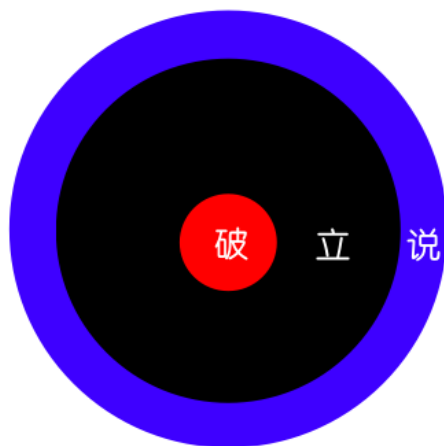
是什么能力可以让团队效率倍增？

是什么能力可以让你的企业品牌零成本传播？

答案尽在《微演说·职场演说“新”法》课程，本课程凝聚微演说系统创始人王风范老师 17 年来对演说研究、实践的总结，目前已有超过 800 0 多位企业总裁带领高管参与学习，10 多万学员亲身感受！毫不夸张的说，这是一堂飙升业绩、倍增效率、病毒式传播品牌的绝佳路径。

微演说·职场演说“新”法 3.0

更有序，让表达



——让思考

更有力

【课程模型】

【课程收益】

步入演说之道

学习演说的最大悲哀不是你没有学会，而是你根本没有入道，在一条错误的道路上奔跑，你只会越跑越损失。本课程将拨乱反正，直戳演说核心，让你从本质上重新认识演说。

突破演说恐惧

突破恐惧不只是外在的打开，还有内在的调整，届时，我们将给你一套从内而外彻底突破演说恐惧的方法，让你从此不再为登台恐惧而犯愁

学会演说布局

为什么大多数的演说者说而无功？因为他们都在用纯文科的思维演讲

讲前欠思考，讲完去验尸。而我们的不同在于课程中将用 50% 以上的时间教你工科思维，引导你谋篇布局，让你先说对，再说好。

知道如何演绎

演讲现场言语无力、互动无效、死气沉沉、毫无生机而言，怎么办？为此，我们结合心理学、语言学、播音及表演的相关知识，让你轻松调动现场氛围，管控听众行动。

【亮点剧透】

演说不单是文科，更是工科，好的演讲不是台上讲出来的，而是台下设计出来的！

人身忙碌的今天，如果你不能一开口就说出价值，接下来，实质你已经没有接下来了！

演讲的真正绝招是你有一颗普度众生的心，如果只是为了满足一己私欲，那么你永远都不会成为“演讲大师”

.....

【课程特色】

抓本质、抓规律、抓重点；讲逻辑、讲方法、讲体验

【课程内容】

吹糠见米，道术共融，立竿见影的实效体验

开场

公众演讲的三大死穴

1、怕——害怕上台
2、乱——结构混乱
3、死——言语无力

如何解决

1、破——破除恐惧
2、立——谋篇布局
3、说——直指人心

内容

微演说的两大思维

一、工科思维

1、99%的演讲者演讲失败的原因
2、工科思维的实效方法及落地措施

二、致简思维

1、从人性的角度探究“致简的价值”
2、致简思维落地的三大方法及措

施

破-破除恐惧

一、心存恐惧的四大原因

- 1、不确定 2、无经验 3、不习惯 4、自我性

二、破除恐惧的七大方法

- 1、准备：大大多法则 2、演练：大地原则 3、彩排：站走调清

练

- 4、稍等讲话 5、专注所说 6、压力转换 7、焦点转移

立-谋篇布局

一、演说目的

方法：听众分析 落地：三问三答

工具：一张表格

二、演说结构——骨肉相连

骨——观点

1、观点提炼 方法：头脑风暴 落地：四步骤

2、观点归纳 方法：MECE原则 落地：作业演练

3、观点排序 方法：时间排序/空间排序/远近排序 落地：作业演

练

肉——故事

1、故事创编

- a、明确目的 b、撰写架构 c、铺陈细节

作业：故事创编演练

2、故事索引 略

工具：故事索引钩

3、故事演绎

- a、三点 b、三感

作业：故事演绎演练

工具：微演说结构模版

三、凤头豹尾

凤头

1、开场的三大陷阱

- a、自杀式 b、夸大式 3、强迫式

2、开场ABC

- a、要互动 b、说价值 3、一致性

3、开场三法

- a、故事开场法 b、名人导入法 3、问题导入法

工具：开场白导航模板

结尾

1、结尾的三大陷阱

a、拖沓 b、提问 3、但愿

2、结尾ABC

a、回顾重点 b、呼吁行动 3、感谢听众

3、结尾三法

a、名言故事 b、行动计划 3、总结重复

工具：结尾导航模板

讲-直指人心

一、文字语言

1、词组 2、形式

二、有声语言

1、气 2、声 3、音

三、形态语言

1、形象 2、态势 3、情感

结尾

微演说的最后绝招

【授课时间】

两天

【授课模式】

究根本+析案例+讲方法+重场景+强演练+精点评 +补漏缺

【适合人群】

企业董事长、总裁、核心高管及想要提升演说能力的各阶人士

在信息过剩，注意力稀缺的微时代，你该如何唤醒世界？！

您需要让世界听到您的声音！

【客户见证】

2013年3月我有幸走进风范老师的课堂，他幽默风趣，朴实无华的授课风格引我入胜！他的微辞理论更是直戳我的演讲痛点，助我重新开启了演说之梦！通过学习实践，我的公司目前成长了一大批微演说人才，这受益于老师三天两夜的悉心教导，像是在心灵深处开了一扇窗，洞察到每个人深层的精神需求！也让我们把演讲这个过去认为遥不可及的事做成了家常事，真正成为我工作上用的着的工具。感谢风范老师。

陕西安康阳光车业董事长

刘儒

有幸聆听了风范老师的微演说，他虽是一个80后的演说家，但他所讲授的内容及课堂管控水平让我震撼，深受启发。以前我最大的缺点就是不善表达，但上完风范老师的课程之后，我瞬间就像变了一个人，以前说不好的，现在可以说好了。感谢风范

老师，我生命中的贵人。在此，我呼吁更多的企业家走进风范老师的微演说课堂，也呼吁更多的企业家带着你的团队走进风范老师的微演说课堂。因为，企业要培养高素质的人才，你需要这样的好老师。

中国平安厦门公司 郭

万荣

上完风范老师的演讲课，我被老师课程的实效性深深感动，这份感动在一番震撼后被淬炼成一种力量，使得本不善言辞的我如今可以在千人大会上轻松表达。特别是风范老师对演讲细节的钻研，每个动作的深究，各种情感的表达都潜移默化的影响着我的演讲技巧，他在课堂上所带给我的自信，激励着我在追逐成功的路上勇往直前，同时用这一切感染着沿途每一位并肩携手的家人。感谢风范老师的精彩课程。

陕西西安华山建设董事长 翟

新红

作为战略绩效管理专家，在我长达 15 年的专业研究中，我惊奇的发现绩效管理的灵魂是沟通，只要企业沟通不畅，企业绩效几乎就无从谈起，而风范老师的课程恰恰可以提升你的沟通品质，降低团队内耗，促成绩效成果。

战略绩效创始人

宋劝其

风范老师直指人心的微演说，可以让你将复杂的信息简洁有力的呈现出来，给我诠释了一个全新的演说理念。学习微演说，让我及我企业的各级成员都能精准沟通，这大大的提升了我们的运营效率。感谢风范老师。

新疆鸿瑞大酒店执行总裁

刘东生

在没有上微演说课程之前，我在演说方面最大的问题就是上台恐惧，台上无力。三天两夜的课程中，风范老师从理论分析、方法给予到实战演练，给我们创造了一次又一次的上台机会，在这个过程中我慢慢的克服了恐惧，从不知道怎么讲到知道怎么讲能吸引听众，怎么讲能让听众接受我的观点，带着我一步一步从一个不会演讲的人到一个可以轻松演讲的人。我相信这个课程一定也可以帮助更多像我一样需要演讲却又不会演讲的人。我更加相信，如果你能参加这个课程，一定会得到比我更多的收获。

微演说清华第三期

符花丽

走进风范老师的课程实属偶然，原本我已经决定不再参加任何的课程，可没想到还是被风范老师极具魅力的演说所吸引。没想到这三天两夜的收获会这么大，原来我只是心里想的说不出来，所以是带着这个问题来的，没想到这次课程我不但解决了这个问题，更加感恩的是风范老师帮我理清了我的企业文化，特别是企业使命，这解决了我很久以来的内心冲突，这个问题的解决绝对无法用金钱来衡量。

浙江八代雄成董事长

李美华

在没有来上这次课程之前，我把我的融资想法给我身边的投资人交流，但是我发现我们交流了一天两夜或两天三夜之后就不了了之了，大家都说好，但就是没有下文，我一直很苦恼。上完王老师的课程之后我发现演说不单是讲话的问题，这里真的还有很深的学问，包括你开口之前思考的东西，重点是不是突出，脉络是不是清晰，证据是不是充分等

南京丹宁家装设计室创始人 韦

丹宁

我是来自重庆的王志林，过去我听过很多世界级的演讲，但我觉得风范老师得课程是我听过的，最实战、最落地的课程，不管你现在身处演讲的哪个阶段，这个课程都

可以让你即学即用。

某口才训练机构创始人

王志林

这么多年在领导岗位上，我一直觉得老缺少点什么，风采不够，这次来参加风范老师的微演说课程，我觉得我真是来对了，来迟了，而且很后悔，还想追悔往年已经过去的时光，如果我要是能再早一点来上课，我可能会更加快速的提升自己。三天两夜的培训我觉得风范老师的教育方法很科学，课程设计也非常严谨，当然对我们也是高标准，严要求。课程中我最大的收获是老师帮我找到了我多年演说恐惧的原因，而且给我方法。王老师，在此我想说三天两夜的课程很快就要结束了，我带着恋恋不舍的心情离开您，离开同学们回到自己的岗位上，不过我一定会把您铭记于心。

中国外贸出口百强企业总经理

应秀珍

【客户案例一】

瑞士康步健康鞋业临沂代理商管敏宵 2016年3月走近课堂，并先后转介绍包括远在乌鲁木齐的表姨等十余位企业领导者走近课堂。

课前状况

- 1、平时讲话话多，无逻辑
- 2、有点口吃结巴，讲话毫无节奏。
- 3、认为演说就是讲话，3岁就会了。
- 4、只要上台，一定哑口，对舞台恐惧超越常人。

课后效果

- 1、开始有逻辑、有觉知、的讲话。
- 2、口吃结巴明显改善，讲话节奏把控恰到好处。
- 3、重新认识演说，且在接下来的半年内让自己的销售额翻了3倍
- 4、对于舞台恐惧明显减弱，可以在掌控中演说。

【客户案例二】

微演说清华领导力第5期毕业学员徐蒋华（企业名字不便公开）2017年2月走近课堂。

课前状况

- 1、20余年没有走进过课堂，不觉得学习比喝酒更加高效。
- 2、上课前有个标，同一家单位连投三年，全部以失败告终。

课后效果

- 1、上课期间，三天两夜无缺席，全程认真学习，重新认知生命的价值
- 2、利用工科式思维修改标书，一周之后再次竞标，成功拿下500

万