

---

# 中基层干部能力提升训练营

## ——职场表达能力与团队管理能力

### 【课程背景】

21 世纪的市场竞争，是人才的竞争，更是口才展示的竞争！商场如战场，管理者是拥有一流的口才与职场表达力将是企业驰骋商战的致胜法宝！当今时代，是人才的不见得有口才，有口才的一定是人才。“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。

拥有优秀的公众演说能力和现场行销能力，已成为管理者立足现代社会的必备技能。

同时，高绩效团队是每一个企业家的梦想，拥有一个健康、积极、向上的团队，是企业竞争的利器，但随着社会竞争加剧和互联网时代的到来，外部诱惑和员工流动性变大，企业内部团队能否迅速组建，团队成员之间能否认识到合作共赢的重要性，决定了团队效能与执行的结果。

该课程针对管理者职场表达力技能提升与团队管理实务相结合，提供给学员系统而扎实的学习，并确保学员能在演讲和表达能力上、团队管理上有显著的改变和提高。

**【课程对象】**销售部门经理、主管、职员、及需要做公众表达的职能人员

**【课程时间】**1天或1天1夜（9小时）白天讲课，晚上演练、辅导

### 【课程目标】

- 1、能掌握以金字塔原理的思考方法，实现演讲内容逻辑化
- 2、能掌握感性表达的关键因素，突破演讲感染力的最大阻碍
- 3、掌握商务演讲的相关综合技能，在实战中显著提升演讲效果
- 4、掌握团队管理的要点与技巧，最大化的激励团队成员

### 【课程大纲】

#### 课程导入：

一、学员展示：小试牛刀（一分钟即兴抽题演讲）

二、讨论：什么是一场成功的商务演讲？

#### 第一部分：金字塔结构与商务演讲——万事万物均有结构

视频导入：“穹顶之下”

##### 一、演讲为什么要用金字塔结构

- 1、归类分组，将思想组织成金字塔
- 2、自上而下表达，结论先行
- 3、自下而上思考，总结概括

##### 二、金字塔内部的逻辑关系

- 1、纵向/横向关系
- 2、演绎与归纳
- 3、应用逻辑顺序
- 4、概括各组思想

##### 三、商务演讲的原则

- 1、重点突出 思路清晰
- 2、逻辑清晰四个实用原则
- 1) 结论先行

- 
- 2) 以上统下
  - 3) 归类分组
  - 4) 逻辑递进

### 3、思考表达要用金字塔结构

课堂演练：用金字塔模型设计演讲大纲（介绍公司的软件产品或服务）

## 第二部分：感性表达的魅力要素 — 提升口才表达感染力

深入理解表达的内涵：表——达

### 一、视觉系统

- 1、形象
- 2、服饰
- 3、手势
- 4、眼神
- 5、表情

课堂演练：登台亮相之建场五步法

### 二、听觉系统

- 1、语调
- 2、音量
- 3、停顿
- 4、节奏

课堂演练：诗朗诵“沁园春·雪”

## 第三部分：职场表达精彩呈现 — 商务演讲实战技巧

- 一、克服紧张心态，轻松从容表达
- 二、善用与听众的良性互动
  - 1、听众的兴趣分析
  - 2、互动的主要方式
  - 3、自我的控制（情绪表达、进程互动、时间掌控）
- 三、应对棘手提问的关键技术
  - 1、演讲中的“小意外”
  - 2、化危机为转机
  - 3、S C Q A 模型的演讲实战运用

## 第四部分：高效团队建设技巧修炼

### 第一章：高效团队组建

- 一、什么是团队（相见欢）
- 二、团队形成的核心要素（团队与群体的区别）
- 三、高效团队的主要特征（5 P 模型）
- 四、团队形成的四个阶段

课堂研讨：

- 1、优秀团队和糟糕团队的本质区别是什么
- 2、案例分析：大雁团队、唐僧师徒团队、HK 旅游团队

### 第二章：团队管理技巧

- 一、什么是团队精神
- 二、团队精神的主要表现
- 三、团队成员的性格方面（D I S C 模型）

- 
- 四、团队领导的管理风格（亲和动机、影响动机、成就动机）
  - 五、高效团队八种基本角色
  - 六、培养团队精神的四大关键

### **第五部分：学员实操演练与辅导**

备注：课前每位学员需准备 5-10 分钟的主题演讲 PPT。

课堂演练：商务演讲实战（向客户介绍公司的产品或服务）

- 1、学员练习
- 2、讲师点评
- 3、课程总结