



《智能密钥》

标准课程系列





课程目标

了解人性的规律，理解影响和改变听众的心理学原理。学会换位思考，能够从听众需求的角度准备**演示内容、素材并设计演示流程**

学会搜集案例、图片等素材的方法掌握制作打动人心的 PPT 的技巧 学会创造良好氛围的心理学技巧，掌握有效开场的策略 学会引发听众倾听欲望的心理学技巧，掌握演示说服力的技巧 学会应对演说时的紧张及其他情绪，掌握演说中的非语言技巧，后立即可让你的演示更有说服力、幽默感、流行与时尚。



【课程背景】

你在工作中需要面对公众发言吗？你遇到过下面的困惑吗？

在众人面前感到紧张、无所适从，甚至忘记了要说的内容

好的内容、经验和知识不知道如何表现出来，演讲效果平平

整个演示过程没有说服力，让对方没兴趣倾听

无法打动听众、说服听众、改变听众

PPT 不专业，不够吸引眼球，难以给演示加分……

【学员收益】

了解人性的规律，理解影响和改变听众的心理学原理

学会换位思考，能够从听众需求的角度准备演示内容、素材并设计演示流程

学会搜集案例、图片等素材的方法、掌握制作打动人心的 PPT 的技巧

学会营造良好氛围的心理学技巧，掌握有效开场的 8 大策略

学会引发听众倾听欲望的心理学技巧，掌握演示说服力的技巧

学会应对演说时的紧张及其他情绪，掌握演说中的非语言技巧

立即能让你的演示更有说服力、幽默感、流行与时尚

【课程大纲】

演讲是什么？

只要是以传递信息或影响别人为目的，主体采用语言表达，均可认为是演讲。

演讲无处不在！

演——表演，用体态、表情

讲——讲话，用语气、节奏

演讲是我们影响他人、塑造自己的关键手段

什么是好演讲？

演讲的三大目的

基础——传递信息，使听众完整、清楚地理解要传达的信息

中级——影响行动，使听众能够按照既定想法做指定事情

高级——塑造感情，使听众对演讲者或某个传递的主体建立信任

第一章：演讲的本质

1.破冰之旅：商务演示的开场

2.商务演示中七宗罪：

怯场与示弱

高调与自恋

从不排练

不讲逻辑

拒绝沟通与自说自话

朗读 ppt

长篇大论没有要点

3.商务演示的 3 种用途

第二章：研究你的听众

1.你的听众是谁

2.听众关注什么

- 3.优秀商务演示的关键：从听众利益出发
 - 4.商务演示的目标是什么：演示目标分析及确定
 - 5.案例分析：培训 PPT 修改前后的对比
 - 6.情境练习：不同听众的关注点
- 针对下属
- 针对领导
- 针对客户

第三章：前期准备

态度：演示的成功取得于前期的准备

- 1.如何呈现你的内容
- 2.素材丰富性对兴趣和记忆的影响
- 3.如何收集素材

第四章：演示结构：金字塔原则

- 1.宣布演示实践题目与评分规则
- 2.小组实践（头脑风暴）：思维导图绘制的实际案例
- 3.研究听众：金字塔结构分析的三个层次
- 4.设计流程：凤头猪肚豹尾结构如何生成

第五章：PPT 技巧

- 1.传统的 PPT 及问题
- 2.PPT 设计背后的心理学
- 3.PPT 究竟是作什么的：定位和意义
- 4.设计完美 PPT 的原则

简洁²

对齐原则

1/3 原则

颜色运用及配色方案

第六章：现场呈现技巧

1.暖身的技巧

2.弦外之音：听力技巧的 8 道测试题

3.心理学实验：撕纸

4.10 分钟加一次油

5.非语言沟通的力量

6.外表与吸引

7.演示时的肢体语言

8.右侧优势

9.应对紧张情绪的多个策略

展示与点评

1.分组演示实践

2.点评（小组互评、培训师点评）