

## 【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

学会创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

两天后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】

---

### 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”
    - 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.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）