

企业电商直播主持技巧培训

1 天版

课程目标

- 了解优秀电商直播成功的关键，以及直播主持的核心能力；
- 掌握电商直播主持的开场、介绍、促成、结尾等流程框架；
- 运用互动技巧提升现场效果，活跃氛围，掌控整体氛围；
- 打造专业的镜头呈现力，形成个人风格，建立主播气场；

培训对象

- 需要提升电商直播主持技巧的企业学员



课程大纲

第一部分 打造优秀的电商直播

- 1-热身活动：镜头前 1 分钟自我介绍挑战
- 2-打造优秀的电商直播
 - 视频分享：优秀的电商直播 VS 糟糕的电商直播
 - 优秀电商直播的关键成功要素
 - 选品策略和价格策略制定
 - 主持人的能力和直播流程的设计
 - 幕后运营工作的组织和协调
- 3-成为专业的直播主持人
 - 视频分享：寻找不同直播主持的成功要素
 - 寻找适合自己的主持风格
 - 优秀直播主持的三大核心能力
 - 逻辑力：按照直播框架顺畅演绎的能力
 - 影响力：运用技能增强直播效果的能力
 - 呈现力：面对镜头自信展示自我的能力

第二部分 呈现力：做自信有气场的直播主持

- 1-如何克服镜头前的紧张感
 - 面对镜头为什么会紧张
 - 管理紧张情绪的三大方法：身体/心理/技巧
- 2-熟悉你的主场：直播间的环境
 - 直播间布置介绍
 - 如何让你在镜头前更出彩
- 3-成为有气场的主持人
 - 掌握镜头语言的四字要诀和常见问题分析
 - 视频分析：旺旺淘宝直播视频的点评
 - 互动练习：手机前直播片段练习，找到问题和改善点

第三部分 逻辑力：设计直播内容的故事线

- 1-视频赏析：成功电商直播的关键
- 2-打造电商直播的优秀脚本
 - 为电商直播设计一个精美的故事线
 - 电商主持人的人设很重要

- 增加成交率的核心要素
 - 主持人在直播中的角色变化
 - 学会在镜头前的主持语言
- 3-电商直播主持环节演练
- 直播开场环节的练习
 - 切入商品使用场景的练习
 - 商品特点优势介绍练习
 - 商品故事讲解练习
 - 促单环节讲解练习
 - 抽奖活动部分讲解练习
- 4-常见直播误区/错误点评分析

第六部分 提升电商直播效果的影响力策略

- 1-主持人要善于运用直播间的设备和道具
- 熟悉直播设备
 - 有效利用现场的道具
- 2-把直播变成聊天增加亲和力
- 如何用聊天的方法把脚本讲出来
 - 如何活跃直播时的气氛，避免尬聊
 - 设计好的故事/金句来打动听众
 - 调整内心的感受增强主持效果
 - 如何应对直播中的突发情况
- 3-运用技巧提升直播效果
- 成功直播活动背后的原因剖析
 - 如何吸引听众产生兴趣
 - 让听众动手下单的技巧
 - 礼物和抽奖也是重要的武器
- 4-直播主持如何与团队配合
- 团队分工和角色职责的安排
 - 直播过程中如何做好配合工作

课程总结/学员问答