

# 赢在路演

## NLP 路演主讲技巧训练营（一阶）

### 一、课程背景

路演、沙龙及会销作为有效的营销手段被广泛运用到商业活动的各个领域，基金销售领域亦如此。而，专业又极富感染力的路演主讲则是路演皇冠上的明珠。如何更好宣传公司，展示公司形象和实力？如何有效开展各类路演、沙龙及会销活动？如何利用路演说服客户，提升基金营销业绩？毫无疑问，培养一支专业、根植于基金公司销售团队各岗位的专、兼职路演主讲讲师队伍是解决以上问题的基石和核心。

本课程将国际权威培训师课程与路演场景相结合，由资深培训专家、注册国际培训师朱天佑先生开发，共分“NLP 路演主讲技巧训练营”、“NLP 路演内容开发训练营”及“NLP 路演主讲高手提升训练营”三部分。课程综合运用教育学、心理学、行为学，以及教练技术、促动技术等，系统化、专业化提升路演主讲的讲授技巧和专业水平，提升路演成功率及销售业绩。

### 二、课程目标

- 1、准确认知路演主讲的角色及定位，树立正确讲授理念；
- 2、掌握专业路演主讲方法，提升以目标和绩效为导向的路演效果；
- 3、掌握多种主讲方法的运用场景、运用要点和使用技巧；
- 4、提升表达技巧、互动能力及主讲演绎水平；
- 5、提升主讲人临场实战演讲及授课的能力等。

### 三、参训对象

路演人员；销售人员

### 四、培训时间

2天

### 五、课程大纲

#### 第一讲：身份定位

一、路演需要什么样的讲师？

- 1、路演对基金销售的意义？
- 2、互联网时代路演“路线图”；
- 3、路演投入与绩效产出

二、路演对主讲人的要求

- 1、路演讲师与内训讲师的异同
- 2、路演讲师的角色与定位
- 3、互联时代讲师的“五项修炼”

三、讲师的能力模型

1、讲师的四种类型

- (1) 漏斗型
- (2) 圆柱型
- (3) 吸管型
- (4) 喇叭型

2、讲师“编、导、演”三大核心能力

3、讲师的“六大”基本功

**【工具】讲师能力模型**

四、成人接受资讯特点与应对

- 1、目的性强
- 2、固有经验
- 3、时间成本高
- 4、难以持续

**【工具】成人接收资讯行为分析**

五、主讲价值实现“四层级”及路径

- 1、反应
- 2、学习
- 3、行为
- 4、结果

**【工具】效果评估四维图**

**第二讲：形象塑造**

一、职业形象

1、职业形象塑造——短期靠包装，长期靠内涵

2、职业形象“五维度”

- (1) 仪容——庄重、大方
- (2) 服饰——专业、得体
- (3) 举止——不卑不亢
- (4) 态度——谦逊亲和
- (5) 学识——领域专家

3、如何建立职业形象

- (1) 练内功
- (2) 重外在
- (3) 建立形象三要素

A、共同（通）点

B、同理心

C、威信（信心/魅力）

- (4) 第一印象 30 秒理论

二、压力处理

1、压力来源分析

2、压力的四种表现

3、压力处理的一般方法

- (1) 成功冥想法
- (2) 自我解脱法
- (3) 胜利舒缓法
- (4) 压力转换法

4、压力处理“开心金库”法

5、万全准备

- (1) 内容准备
- (2) 了解你的听众
- (3) “预演未来”

**【工具】压力时间图/人格模式图/思想模式图/开心金库/预演未来**

**【案例】**这个讲师怎么样？

### 三、专业台风

#### 1、气场塑造

- (1) 硬气场
- (2) 软气场

#### 2、台风“三定”

- (1) 站定
- (2) 笑定
- (3) 眼定

#### 3、肢体语言

- (1) 手法
- (2) 身法
- (3) 步法
- (4) 眼法
- (5) 表情

**【案例】**奥巴马演讲台风分析

**【工具】**手势 15 式

**【训练】**专业台风训练

### 第三讲：内容设计

#### 一、主讲内容设计的步骤

##### 1、确立需求

- (1) 路演期望值
- (2) 听众水平

##### 2、设定目标

- (1) 主讲目标
- (2) 绩效目标
- (3) PE-SMART

##### 3、编写主讲架构

##### 4、内容编写

**【工具】**费迪南德·佛尼斯《训练分析》

#### 二、主讲内容结构

##### 1、核心原理——金字塔原理

##### 2、六种结构桩

- (1) 时间桩
- (2) 地点桩
- (3) 三角桩
- (4) 变焦桩
- (5) 钟摆桩
- (6) 5W 桩

**【案例】**罗胖演讲案例分析

#### 三、理性了解与感性认知

##### 1、体验教学：什么是意识和潜意识

##### 2、理性了解

- (1) 理念/观点

- (2) 纲要 (逻辑)
- (3) 资料
- (4) 数据
- 3、感性认知
  - (1) 故事
  - (2) 画图
  - (3) 比喻
  - (4) 举例
  - (5) 活动
- 四、开场设计
  - 1、开场设计的妙用——下钩子
    - (1) 快破冰
    - (2) 勾兴趣
    - (3) 建连接
    - (4) 获信任
  - 2、开场设计四步骤
  - 3、开场导入设计“五线谱”
  - 4、开场的三重“破冰”
    - (1) 讲听之冰
    - (2) 听众之冰
    - (3) 内容之冰
  - 5、自杀式开场
    - 【案例】吴京演讲开场分析
- 五、结尾设计
  - 1、结尾设计的妙用——钉钉子
    - (1) 回顾内容
    - (2) 总结要点
    - (3) 升华主题
    - (4) 激励行动
  - 2、好的结尾
    - (1) 补功夫
    - (2) 被激励
    - (3) 久回味
  - 3、结尾设计的五种方式
  - 4、自废武功式结尾
    - 【案例】“峰终效应”实验案例分析；乔布斯演讲分析
    - 【工具】首尾设计流程工具表

## 第四讲：精彩演绎

### 一、NLP 传播效果分析

#### 1、有效传播的路径

- (1) 视觉
- (2) 听觉
- (3) 触觉

- (4) 嗅觉
- (5) 味觉
- 2、大脑过滤网
  - (1) 删减
  - (2) 扭曲
  - (3) 一般化
- 3、沟通元素
  - (1) 语言：占 7%
  - (2) 声音：占 38%
  - (3) 肢体：占 55%

## 二、如何让演绎效果更好

### 1、成人学习动因分析

- (1) 参与
- (2) 被激励
- (3) 成果了解
- (4) 转移
- (5) 保持

### 2、谁是你的听众

- (1) 听众是谁

年龄/性别/职务/经验/学历

- (2) 态度如何

期望/例行/支持/反对

- (3) 为何参加

自愿/指派

- (4) 语言程度

中文/英文/专门术语

- (5) 哪些技巧可吸引注意力

### 3、讲师演绎四字诀

- (1) 玄
- (2) 烦
- (3) 闹
- (4) 实

## 三、讲授方法

### 1、人的认知过程：KOLB 学习循环

### 2、讲授方法刺激度水平

### 3、学习者状态与教学方法匹配度

### 4、常用讲授方法分析及演示

- (1) 讲授
- (2) 角色扮演
- (3) 案例分析
- (4) 演示
- (5) 游戏
- (6) 影片

**【演练】** 讲授方法应用

## 【工具】不同讲授方法优劣势分析

### 5、强化教学效果的有效方法

- (1) 知识类：举例/案例分析/考试
- (2) 技巧类：示范/练习/回馈/通关/实做
- (3) 观念态度类：活动/体验/参访/对比/反思/总结

### 四、左右脑驱动

#### 1、左右脑特点及分工

#### 2、演绎的理性了解与感性认知

#### 3、左脑理性

- (1) 理念/观点
- (2) 纲要（逻辑）
- (3) 资料
- (4) 数据

#### 4、右脑感性

- (1) 故事
- (2) 画图
- (3) 比喻
- (4) 举例
- (5) 活动

### 五、善用声音的魅力

#### 1、五种普遍的发声问题

#### 2、什么是好的声音

- (1) 音质
- (2) 音色
- (3) 声调
- (4) 音量

#### 2、声音的使用技巧

#### 3、发声训练（专业/易操作）

- (1) 啃“苹果”
- (2) 绕舌
- (3) 撮唇
- (4) “吐葡萄籽”
- (5) 响唇

### 六、成功的主讲准备

#### 1、主讲过程中的准备重点

- (1) 前/中/后，与自己/内容/对象
- (2) 讲授前——自己
- (3) 讲授中——学员
- (4) 讲授后——自己

#### 2、良好状态调整技巧——开心金库

#### 3、内容准备技巧——预演未来

#### 4、主讲准备

- (1) 内容设计反复推敲
- (2) 主讲演绎充分练习

- (3) 反复试讲不断改进
- 【案例】梅兰芳上台前的全神贯注
- 【工具】主讲检视表

## 第五讲：轻松控场

### 一、现场管理

- 1、主讲场域的营造
- 2、路演组织的建立
  - (1) 路演项目组
  - (2) 委任听众职务
- 3、现场管理
  - (1) 防患未然
  - (2) 潜移默化
  - (3) 见招拆招
- 4、突发状况处理
- 5、时间管控
- 6、提前预演

### 二、听众管理

- 1、讲师形象的建立
  - (1) 亲和力
  - (2) 讲师威信
- 2、听众管理技巧
  - (1) 规则管理
  - (2) 激励系统
  - (3) 不同学员的管理

### 【案例】学员案例点评

### 三、教练式控场

- 1、控场的 AOLQ 法（专注/观察/聆听/发问）
- 2、互动控场
  - (1) 问问题
  - (2) 共同讨论
  - (3) 各式互动活动
- 3、问问题
  - (1) 有效提问的目的
  - (2) 有效提问的八种类型
  - (3) 问题追索
    - A、明知故问
    - B、纵深追问
    - C、场景设问
    - D、触动反问
  - (4) 问题应答四步技巧
    - A、点重点
    - B、设缓冲
    - C、简回答
    - D、扣主题

【工具】提问技巧/抛球接球技巧

【演练】提问

#### 四、氛围营造

1、氛围主旋律：开放/有知/开心

2、如何营造好的氛围

(1) 寻找氛围的“点”

(2) 幽默的效用

(3) 道具的运用

3、氛围营造三维度

(1) 视觉

(2) 听觉

(3) 感觉

#### 五、“难缠”听众的处理

1、“难缠”听众的类型

(1) 引起注意型——多嘴/小丑

(2) 展示影响型——评论家/“副教授”

(3) 打击报复型——抬杠/炮兵

(4) 水平不够型——附和/没反应

2、“难缠”听众处理的七大方法

3、“难缠”听众处理的“经典八步”

### 第六讲：实战训练

#### 一、三分钟演讲训练

1、主讲实战训练

2、三分钟演讲发表（录像/互评/点评）

#### 二、结业试讲

1、结业试讲实操训练

2、结业演讲发表（录像/互评/点评）

#### 三、课后行动落地

1、落地行动方案

2、“90”课后落地行动