

课程名称：《产说会讲师速成训练营》

主讲：杜晓婕老师 12 课时

课程背景：

每年开门红季保险销售上量几乎都要通过大量的产说会，尤其是银行网点或者保险公司的营服，频次高，但每场客户又不多，能够借助分公司力量是很有限的，所以培养大量能够主讲产说会的理财经理、兼讲和外勤是非常有帮助的。传统的讲师训练包含的内容非常丰富，包括讲师的基本能力，表达能力，绩效分析，课程设计，课程演绎等等，一个完整系统化的讲师训练，也得十几天课程。这跟我们的实际需要又是不匹配的。市场实际需要的产说会讲师课，讲授时间要短，内容要集中，演练要足够，还要配上考核过关，每个参加训练的学员，基本都能讲得过得去，受众也比较认可，对实际销售有促进。

我们这次的课程就是在这个需求的基础上研发的，课程时间不长，内容切合当下的实际情况，配以相应的 PPT 模板（财富管理及资产传承的），运用生活化的案例，让基础较差的学员也能快速上手，稳定发挥。一定能对销售团队有所助力。

授课方式：讲师授课+讨论+互动（6小时）、演练+考核通关+点评（6小时)

课程收益：

- 1、 学员能够了解开一场小型沙龙所需要的基本内容要素
- 2、 学员能够组织主讲的内容与结构，并输出相关 PPT
- 3、 学员能够达成演绎 PPT 的基本能力要求
- 4、 学员能够独立主讲一个小型的产说会

课程大纲/要点：

第一部分：产说会的基本结构梳理（3小时）

一、 产说会的内容策划

- 1、 产说会的目的
- 2、 产说会的客户
- 3、 产说会的主题
- 4、 产说会的流程安排
- 5、 产说会的主讲产品

6、 产说会的产出要求

二、 产说会 PPT 的基本结构解析

- 1、 明确产说会针对的客户核心需求（养老、理财、健康、教育）
- 2、 提炼该需求的核心逻辑（为什么要做——怎样做——好处和价值）
- 3、 梳理搭建逻辑结构所需的内容素材
- 4、 明确各个板块的时间排布
- 5、 将内容素材按照逻辑结构和时间镶嵌入板块
- 6、 输出相应的 PPT
- 7、 审阅内容素材的匹配度和精准性
- 8、 配合主讲的内容和案例并填入讲义

课堂研讨：根据具体需求，梳理逻辑并收集 PPT 素材

三、 产说会 PPT 的关键点说明

- 1、 文字和图片的搭配
- 2、 整体风格的统一
- 3、 听众视角
- 4、 逻辑的清晰度和完整度

- 5、 数据、案例、素材的选取
- 6、 如何配合业务团队的需求和水平
- 7、 内容无产品，心中有产品
- 8、 时间控制

课堂练习：完善 PPT 中的细节部分

课后作业：根据选题完成产说会 PPT

第二部分：产说会的主讲训练（2 小时）

一、 如何开场

- 1、 3 秒钟的气场
- 2、 开场的方法（故事、提问、情景演绎）
- 3、 不同主题产说会的开场举例

课堂讨论：根据给出的需求，做一个开场

二、 根据需求呈现重要的内容

- 1、 健康需求呈现的核心要点：放大疾病带来的不安全感，诱发危机意识
- 2、 养老需求呈现的核心要点：理想中老年生活的构建
- 3、 教育需求呈现的核心要点：教育的不公平性与子女未来的关系

- 4、 理财需求呈现的核心要点：财富管理的专业性和复杂性
- 5、 资产传承呈现的核心要点：资产传承的风险和法律解决方案

三、 精准表达与演绎

- 1、 说什么比怎么说重要
- 2、 怎样控制你的语音语调语速
- 3、 如何互动与控场
- 4、 善用你的肢体语言
- 5、 流程的节奏掌控

课堂演练：完整演绎 PPT 中的一个环节

四、 怎样收尾

- 1、 收尾的常用方法：故事法、承上启下法
- 2、 不同需求的收尾方法列举

第三部分：PPT 模板详解和演绎（1 小时）

一、 解剖案例 PPT 模板

- 1、 梳理 PPT 模板的结构

- 2、 分配每个部分的时间
- 3、 填充相应的内容和案例
- 4、 增加开场与结尾

二、 PPT 模板的演绎

- 1、 营销型故事的展现
- 2、 数据的罗列和说明
- 3、 互动提问的把控
- 4、 肢体语言、手势的运用

课堂演练：学员根据指定内容做演绎

其他课程内容：

- 1、 课前作业布置与展示：学员准备 15 分钟 PPT，内容：模拟产说会中的一段；
- 2、 写出自己对产说会的理解和困惑
- 3、 通关演练的部分：根据课程所学，输出完整 PPT，能够清楚说明其中的逻辑，结构和素材；选择其中一段，做 15 分钟（根据人数）现场演绎；

讲师和学员共同参与评价和打分。讲师给出改善建议。