

# 路演招商兵法

## 课程收益：

- 1、企业将自身优势和融资需求，进行合理的包装与表达，与资本有效对接。
- 2、学习其他企业投融资方面的成功经验与案例！
- 3、掌握融资、招商、销售路演方面的操作流程和基本技巧！
- 4、助力企业宣传，寻找快速通道，找到急需资源。

## 培训受众：

- 1、有融资需求的中小微企业董事长、总经理、财务总监。
- 2、有新三板、科创板挂牌意向的中小微企业董事长、总经理、财务总监。
- 3、有各种融资路演、招商路演、销售路演需求的董事长、总经理、财务总监。

## 课程大纲：1-2 天

### 一、气场与能量打造

- 1、提升演讲的 55-38-7 法则
- 2、肢体语言训练
- 3、三合一综合训练
- 4、卓越状态 NLP 训练

### 二、有结构才有影响力

- 1、开场白训练：非同一般，开场从此不再难
- 2、讲故事训练
- 3、精华提炼训练
- 4、收结训练

### 三、公众表达三大关键

- 1、结构化表达
- 2、感性引入，理性执行，互动收结
- 3、精准才能入心
- 4、5 分钟综合通关训练

### 四、招商推演

- 1、铁三角：强逻辑+高价值+全体验
- 2、感人至深的现身说法
- 3、强有力的客户见证
- 4、经典呈现---5 分钟招商会，导师点评

## 五、撰写路演商业计划书

- 1、公司愿景、目标与使命
- 2、公司的市场定位、消费者定位
- 3、市场容量与市场前景
- 4、独特的商业模式
- 5、融资计划与风险管控
- 6、管理模式与团队建设

## 六、路演兵法

- 1、析对象：政府、投资者、经销商、消费者
- 2、明形式：线上+线下+微路演
- 3、重设计：让人相信、认可到追随的未来路径图
- 4、讲故事：把市场需求和解决方案形象生动的秀出来
- 5、抓关键：简练有力地突出主营业务、盈利模式、产品亮点
- 6、用自己的语言进行演讲，切勿念稿
- 7、展示自己的企业家素质如诚实、谦逊、胸怀等。
- 8、如何进行答疑和异议探讨

## 七、成交秘笈

- 1、催眠指令的运用
- 2、(3+1)结构化组合
- 3、无形的潜意识影响力
- 4、瞬间亲和力
- 5、价值塑造
- 6、最常用的成交 36 式

## 八、路演实战和课程总结

经典呈现---8 分钟招商会，导师点评