

场景化演讲和商务演示

收益：

- 1、让宣讲团队彻底打开语言的开关，掌握说话的力量，让团队更壮大，业绩更高。
- 2、轻松的站上舞台，销售自己，销售产品，销售公司。
- 3、让每一个企业员工成为企业文化代言人，品牌代言人。
- 4、聚焦职场任务场景，方法简练又易上手，一学就会！

特色：

1道：真正解密----为何大部分人害怕演讲，不敢讲，讲不好？

紧张，没学过，讲得少……这些都不是关键，还是不入门！

18年讲课经验，上千本书籍研究，得出四句话，运用演讲金字塔，一通百通！

2法：内容极简，应用无穷，两天体会四个关键词。

3术：一张表搞定演讲；三句话说清楚怎样讲

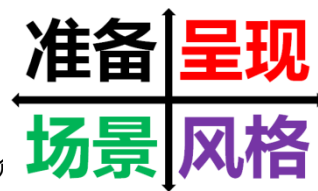
第1句话：三分钟说体验

第2句话：五分钟讲成果

第3句话：十分钟拿结果

4全程辅导：手把手教，斟词酌句

运用NLP、教练、引导技术、视觉化、脑科学等



5、掌握职场中最常见的五种场景：述职报告+竞聘演讲+大会发言+群体事件+路演展示

课程大纲：（简单的内容，清晰的结构，犀利的效果）

标准时间：2天，13小时；

导言：演讲演示关键 1234

- 1、学习演讲要三放：放下 放开 放飞
- 2、演讲魅力过三关：理性 感性 互动
- 3、刻意练习三阶段：敢讲 会讲 讲好
- 4、开局成功三心得：同理心 相似度 权威感

一、准备

- 1、声音训练:碎片时间求进步，3种日常训练方法
- 2、转化紧张：超水平发挥的三种方法——越紧张，台上发挥越好
- 3、自我介绍：耳目一新的“成果式”自我介绍方法
- 4、肢体语言：大开大合，倍增舞台魅力（3套手势，足以宣讲）

| 准备 | |
|------|-------------------|
| 声音训练 | 数葫芦 弱气息 顺口溜 |
| 转换紧张 | 法光法 转化法 十倍法 |
| 自我介绍 | 讲成果 抓亮点 拆字义 |
| 肢体语言 | 数字类 阶段类 欢迎类 |

| 呈现 | |
|------|--|
| 一语惊人 | |
| 理直气壮 | |
| 一气呵成 | |

二、万能演讲结构

- 1、开场：一语惊人，气势如虹
- 2、内容：理直气壮，三点突破
- 3、结尾：首尾呼应，一气呵成

三、赋能训练

- 1、讲故事：3分钟登台训练
- 2、演讲震撼，必须深度体验：效果四循环
- 3、冲突才能吸引人：冲突设计图+冲突呈现图
- 4、最常用演讲模式：粉丝模式、痛点模式、难点模式
- 5、演讲金字塔模型（经历-体验-成果-结构-模式）
- 6、经验提炼之顺口溜表达和金句运用

7、问题对治：害怕上台，目光呆滞，手足无措，忘词卡壳，啰嗦冗长，条理不清，无说服

四、互动和气场设计

预演成功：潜意识观想法

1、超状态出场与优雅离场的预演和演练

用服装和饰品来增强气场

用工具包和道具来加强心理稳定性

5、学员风格的识别和提前熟悉

6、瞬间结盟的技巧（发动观众+激活专家+学习系统）

7、互动环节的事先设计

五、职场中最常见的五种任务场景：

A、述职报告

要点：展示成果，获得认可

亮-结论先行

实-论述充分

3、展-情理交融

4、合-总结提炼

大会发言

要点：收获+感悟+行动+建言

作为上级领导：

--肯定细节

--鼓舞人心

--激励向前

作为非领导层

--吻合主题

--展示自我

--有礼有节

竞聘演讲

要点：是啥-凭啥-干啥

岗位认识

为何胜任

未来行动

金句收结

范文解读：我为何竞聘销售总监？

D、群体事件

要点：洞见本质，大局优先

认可情绪，理解立场

澄清误解，补充信息

达成共识，促进解决

视频观摩：《人民的名义》陈岩石平息大风厂风波

E、路演展示

要点：吸引听众，激发意愿

举难点，找痛点

做分析，给解决

3、给见证，立榜样

4、促行动，共美好