
商业计划书的撰写与路演技巧

讲师：雷勋华 时长：1天

课程收益

- 全面了解商业计划书的作用
- 全面了解商业计划书的结构
- 全面掌握如何编制商业计划书
- 全面掌握商业计划书的路演技巧
- 掌握路演肢体语言和路演语音语调技巧

课程对象：董事长、公司股东、总裁/总经理、董事会秘书、首席财务官/财务总监、投资管理人员等

课程特色：案例多，互动环节多，咨询式授课，实战派风格，追求“落地”文化

客户代表：公开课、吉利集团、维信诺、济源药业、佛山城投、岭南集团

课程大纲

模块一 什么是商业计划书

- 商业计划书的作用
- 商业计划书的3大核心要点
- 商业计划书的主要框架

模块二 如何撰写商业计划书

- 项目定位（项目是什么）
- 提出问题（市场痛点）
- 解决方案（产品与服务）
- 市场分析（市场容量）
- 营销策略（如何启动）
- 竞争优势（竞争对手）
- 核心团队（团队背景）
- 执行现状（已做事情）
- 计划目标（为了前景）
- 商业模式（怎么赚钱）
- 股权结构（怎么分钱）
- 融资计划（需要多少钱）

【案例分析】商业计划书模板、××公司商业计划书

模块三 如何打造成功的商业计划书

- 投资人考量项目的 7 大重点
- 商业计划书的 10 大禁忌
- 商业计划上推送技巧
- 【案例分析】成功、失败案例分析

模块四 项目路演技巧

- PPT 的整体风格
 - PPT 的内容
 - 演讲的内容
 - 记忆要领 (5W)
 - 一句话要领
 - 舞台意识
- 【学员讨论】模拟路演

模块五 路演肢体语言

- 什么是肢体语言
- 肢体语言有什么作用
- 如何运用眼神
- 如何运用姿态
- 如何运用手势

模块六 路演语音语调

- 语音如何把握
- 语调如何把握
- 语速如何把握
- 注意事项