

《故事的力量--做个会讲故事的人》

如何通过讲故事，提升你的职场影响力！

参训对象：有意提升故事演说技能之人士

培训技法：讲师讲演、经验分享、小组讨论、案例分析、情境模拟、游戏与测评、培训视听、……

课程用时：一天（6小时）

辅导项目：可根据客户具体要求定制

引言：

- ④ 伟大的销售都是故事大王——从乔·吉拉德到乔布斯、从马云到罗振宇……但凡在商业领域有突出表现的领袖，都是讲故事的高手。
- ④ 有人说，讲故事要看天分，要有灵感。也有人说，讲故事要勤学苦练，要下功夫。但是，学完这节课之后，你会发现，这些争论都不重要。

课程目标：

- ④ 用实战型的讲故事技巧，帮助我们掌握“故事”这项无往不利的沟通利器。从“我是谁”，到“我知道你的想法”，再到“我同意你的说法”；
- ④ 提升你的故事力。当带着故事思维，用全新的视角去看待世界、理解世界的时候，你会发现另一个能在平凡之中创造不平凡的全新自己。；
- ④ 通过讲故事，助你提升职场影响力；
- ④ 让每一个你正在体验的故事——工作、个人和生活——成为多年后你乐于诉说的成功故事。

课程大纲：

模块一：讲故事的原则

- 首先，听众比你想象的懒惰。——内容原则
 - ✓ 你要讲的东西，要么跟他有关，要么让他喜欢，否则他根本没兴趣听。
- 其次，听众比你想象的聪明。——目标原则
 - ✓ 你不一定要把话说全，但是，一定要说明白。

模块二：如何做自我介绍

- 自我介绍的三个要点
 - ✓ 你是谁？
 - ✓ 你是干什么的？
 - ✓ 你对对方有什么用？
- 自我介绍的两个注意事项
 - ✓ 不要给自己贴负面标签
 - ✓ 做自我介绍的目的，就是要简化对方对你的记忆，降低记忆难度
- 万能开头

模块三：讲好故事的五个要点

1. 传达一个核心信息
2. 建立与听众的共鸣
3. 把数字形象化
4. 提供口头路线图
5. 赋予更宏大的意义

模块四：讲故事的进阶技巧

挑战=主角+目标+困难+解决方案

- 1 概念 □ 场景
- 2 道理 □ 故事
- 3 事实 □ 对比
- 4 排列 □ 递进
- 5 号召 □ 指令

模块五：说服三要素

- **专业的感觉**
 - ✓ 专业感来自于头衔·外表·口碑·细节·数字·习惯
 - ✓ 你可以诉诸时间和代价
- **诚实的感觉**
 - ✓ 跳出立场·坦诚缺陷·利益一致
 - ✓ 承认完缺点之后，再谈优点时，那个优点会威力加倍
- **讨喜的感觉**
 - ✓ 对别人感兴趣是一种能力
 - ✓ 最有亲切感的话题就是，你曾经发生过的那些糗事
- **信任度=资质能力 X 可靠性 X 亲密度 / 自我取向**

模块六、ShowTime

- 课堂练习
 - ✓ 多一点激情
 - ✓ 多一点练习
- 讲完后问问你的听众几个问题
 - ✓ 从故事中能听出些什么？
 - ✓ 听完故事后会怎么看你？
 - ✓ 他们有没有想起类似的人生经历？是否愿意和你分享？
 - ✓ 有没有什么他在听完你的故事后决定要去做的事情？

结束语

- 像智者一样思考，像普通人一样说话。
- 我有酒·你有故事吗？

此课程，可根据客户具体要求，定制成线上线下结合的辅导项目。