

# 高光时刻——商务演讲技巧与高效表达

## 课程背景：

**每一次演讲都是人生的重要时刻！**

**用语言影响力传播有价值的思想！**

作为职场人士，我们都对以下情景再熟悉不过：工作总结、述职报告、例会发言、岗位竞聘、产品介绍、方案呈现……不同场景的演讲将影响听众感受。事实上，很多职场人士经常在表达上，具体表现为词不达意、缺乏逻辑、目标模糊、毫无新意。当有价值的想法，无法对听众进行有效传播，那么这个想法就毫无用武之地。演讲水平的提升，应该从以下几点入手：

心态调整：彻底克服上台就会紧张的糟糕状态；

逻辑清晰：告别口水话把思想重点做精准传递；

气场重塑：演讲时展示强大气场才能获得关注；

内容入心：流水账表达远不如精炼语言有力量；

自如演绎：再好的剧本也需要人场互动才精彩。

课程从商务演讲的认知出发，充分理解影响他人的演讲是需要刻意练习的，帮助学员从内容到呈现，从心态到控场，有效提升职场中的演讲与表达能力。

## 课程收益：

- 建立思维：掌握商务演讲重要的听者感受逻辑思维
- 精彩呈现：能够根据演讲场景建立符合的讲台形象
- 做足准备：提升不同场景目标的演讲结构设计能力
- 有效控场：加强演讲时的整体语言面貌及声音魅力
- 打造台风：提升演讲时的个人风格做到台风的自如

**课程时间：**1天，6小时/天

**建议人数：**为保证训练有效，每班学员建议小于30人。

**课程对象：**企业员工、常面对公众讲话人士

**课程特色：**

1. 系统培训：从“细节”到“整体”、全面提升商务演讲水平；
2. 精细辅导：从“标准”到“风格”、形成个人特点的演讲风格；
3. 实战提升：从“一点一练”到“实战模拟”、细节点评与辅导。

## 课程大纲

导入：

一、学习商务演讲的收益点

二、高光时刻：钻石模型介绍

三、演讲三大重点：避雷区/建目标/获认可

【工具】演讲评价标准表

### 第一讲：自信力——心态调试

【思考】大多数人都无法过的心态关，如何破？

【案例】不自信带来的影响

【互动】紧张恐惧压力大的表现？

#### 一、提前准备法

1. 分析听众：建立听者思维/听众深度分析

2. 调整能量：心理/生理/环境

#### 二、过程调整法

1. 提前预演：选人/时间/状态

2. 自我接纳：话术/情绪

3. 行为干预：眼神/着力点/呼吸/声音/语速/预案

【工具】听众分析表单

【案例】有备而来是缓解紧张的最佳方法

### 第二讲：结构力——逻辑梳理

【思考】系统思维：葡萄树法则

【案例】演讲有/无结构到底“差”在哪儿？

## 一、开场——吸引听众

1. 精准设计三项：抛主题/建信任/激兴趣

2. 快速落地五步：准备版/即兴版

【练习】1分钟演讲：快速落地五步即兴开场

## 二、中场——说服听众

1. 极简类逻辑：时间结构/三角结构/环球结构

2. 目标类逻辑：变焦结构/钟摆结构/效益结构

3. 场景类逻辑

1) 汇报工作场景：结论先行结构/高效说明结构

2) 客户介绍场景：精准说服结构/双赢思路结构

【互动】如何快速搭结构

【练习】关键词搭建法

## 三、收场——打动听众

1. 金句型

2. 深思型

3. 共鸣型

【案例1】主持人大赛

【案例2】莫言获奖演讲

【案例3】乔布斯演讲

【案例4】柴静演讲

【案例5】雷军演讲

【工具】结构导图思路表

## 第三讲：呈现力——气场塑造

【思考】全脑表达：左脑逻辑右脑演绎

【案例】演讲比赛高分：左右脑结合

### 一、语言流畅度

1. 易理解

2. 易表达
3. 易联想
4. 易感受

## 二、声音生动度

1. 气息调整
2. 口腔调整
3. 音量调整
4. 语速调整
5. 停连调整

## 三、肢体从容度

1. 形象提升法：发型/面容/着装/配饰
2. 静态行为提升法：站姿/表情/眼神/点位
3. 动态行为提升法：手势/走位

【案例】我是演说家

【工具】演讲风格四步训练法

## 第四讲：生动力——内容策划

【思考】有趣有料有效的内容，来自于生动设计

【案例】纯干货式演讲，听众注意力更保持多久？

【工具】全脑内容设计思路五步法

### 一、亮点植入一：强代入感的故事力量

1. 故事素材选择
2. 三幕故事思路
3. 故事冲突设置

### 二、亮点植入二：强画面感的细节力量

1. 场景化：角色/空间/话术
2. 形象化：比喻/对比/类比
3. 情绪化：黑色/彩色/灰色

【案例 1】徐峥演讲

【案例 2】董卿读者见面会

【工具】三个技巧快速转化：巧背诵/做手卡/交流法

实战练习：

- 一、小组为单位，其中 1 人设计一场 3 分钟演讲
- 二、小组力量帮助成员，完成全脑内容设计图
- 三、现场呈现+讲师点评