

---

# 《销冠魅力演讲与口才训练》

讲师：李洋

## 训练背景

如果你的团队，在工作中的关键场景下需要演讲与表达能力。他们需要用演讲赢得客户、用演讲部属激励、用演讲沟通协调、用演讲汇报交流…

那么，演讲——即一对多当众讲话，是你团队无法回避的“刚需”技能。

## 训练对象

工作中，演讲是其“刚性需求”的团队：

- 营销类团队、例如销售团队、加盟商团队、营销推广团队、销售型演讲人员/培训师团队、售前/售后技术支持人员团队、各类需要通过演讲来带动销售和增加客户认可的团队。。。。。。。。。
- 其他在工作中演讲表达和工作结果关联较强的团队。例如各级管理团队、技术专家团队、项目经理团队等。

## 训练收获

建立一支队伍：系统提升团队整体演讲和表达技能，包括：

- 演讲心态和心理能力：帮助演讲者建立积极心态，消除紧张心理。
- 演讲内容和逻辑能力：目标和听众分析、结构和内容设计、思维和提纲梳理。
- 演讲演绎和表达能力：运用语言、语音、肢体等要素进行内容的表达。
- 演讲互动和控场能力：关注听众、带动听众、问题应答和意外的应对。
- 演讲配合和支撑能力：PPT 设计呈现、现场设计布置、人员辅助与支撑。

1. 固化一套模式：梳理一套团队典型演讲应用场景模式模板。

- 
2. 带来一批成果：带领团队基于典型场景，用演讲实现相关业绩提升。
  3. 导入一个平台：导入演讲文化，并帮助团队搭建用演讲出业绩的长效制度体系。

### 训练时间安排：

两天一晚 (9:00—12:00 14 : ——17:00 19:00—21:00 )

- 1、 出口成章的演讲艺术，而不是普通的口才秀；
- 2、 掌握在不同场所讲不同的话。

### 授课方式：

理论讲授(40%)+小组研讨(10%)+实操练习(50%)

## 课程大纲

### 一、 演讲与口才基础知识

- 1、 演讲与口才技术整改概述
- 2、 演讲与口才的实战心机

### 二、 演讲准备

- 1、 编写演讲稿的三大方法？
- 2、 如何制作 PPT 的六大步骤？
- 3、 如何准备道具？

### 三、 演讲练习

- 1、 站姿练习
- 2、 话筒练习
- 3、 发音练习
- 4、 眼神练习

- 
- 5、手势练习
  - 6、走动练习
  - 7、互动练习
  - 8、案例练习
  - 9、胆量练习

#### 四、口才练习

- 1、如何介绍自己
- 2、如何介绍别人
- 3、一分钟口才训练
- 4、三分钟口才训练
- 5、五分钟口才训练
- 6、十分钟口才训练
- 7、口才的三大法则
- 8、口才训练的十名话

#### 五、实战演讲

- 1、如何和主持人互动？
- 2、简单的自我介绍
- 3、如何破冰？
- 4、公众演讲时的态度
- 5、公众演讲的技巧
- 6、有效表达的基本原则
- 7、公众演讲手法、眼法、身法、心法
- 8、力度、温度、速度、角度、高度
- 9、十种不同场所的演讲方式
- 10、演讲结束的方法

#### 六、口才艺术和应用

- 1、OJT训练法
- 2、一对一训练法
  - A、聆听；
  - B、提问；
  - C、区分；
  - D、回应

---

### 3、讲授法

- 1 讲授法优缺点；
- 2 讲授的四大步骤；

### 4、头脑风暴法

- ① 禁止批评；
- ② 自由联想；
- ③ 构思多。

### 5、角色扮演

### 6、讨论法

## 七、如何介绍自己的产品

- 1、介绍产品的常见几种方式
- 2、如何在介绍过程中有效进行控场

## 八、如何进行一对多批式演讲销售

- 1、一对多的技巧把握
- 2、一对多注意的事项
- 3、一对多的心里把握

## 九、DISC 性格色彩，练就无敌识人知心技术

- 1、DISC 性格色彩分析
- 2、四种性格人群心里把握及演讲沟通注意事项
- 3、通过客户微小行为动作，做有针对性控场反应

## 十、拿起话筒、唯我独尊

- 1、享受演讲的乐趣和价值
- 2、我是一切的根源
- 3、把演讲与口才当成自己的一份职业——全力应付
- 4、把演讲与口才当成自己的一份事业——全力以赴