

逻辑思考与公众魅力表达

■ 授课背景：

在职场上，无论是在一次办公会议上发言，或是跟客户做的一次产品介绍。都需要一场条理清晰、逻辑明确，同时又让人印象深刻的“演讲”。拥有公众演讲能力，可以最大程度建立个人品牌和企业影响力，是这个关注效率、社交型社会的一项必备技能！

演讲分为成“演”和“讲”两个阶段，“讲”的内容是基础，没有要点、杂乱无章的内容相当缺乏说服力，也大大增加了沟通成本；“演”的形式是呈现，是听众最直观感受到的部分，也直接影响了听众的判断。

基于以上两点，本课程从思维出发，在思维底层搭建有逻辑的框架，有利于增强管理人员的逻辑说服能力，目标为导向的解决问题能力，同时，提升管理人员在表达上的价值呈现，让产品更加值钱，让表达有理有据，让听众记住你。

■ 课程目标

- 掌握公众表达必须具备的两项重要技能，组织内容和表现形式；
- 如何构建公众表达结构，有理有据，能够让受众能听懂；
- 如何组织公众表达素材，让听众印象深刻；
- 如何建立表达者的自信及自我形象；
- 如何听懂听众的问题，并作适切的回答。

■ 课程对象

企业员工

■ 课程时间

一天

■ 课程形式

讲师引导、视频观赏、案例分析、情境演练、现场训练

■ 课程大纲

第一部分：搭建职业的个人品牌

1. 个人职场晋升之路：沟通视窗
2. 工作成果+业务报告=个人品牌
3. 完美的3C业务报告
4. 结果不等于贡献

5. 低工资的故事 VS 高工资的故事

第二部分：标准工作汇报设计思路

1. 有说服力的业务报告画像
2. 2种成绩：业务结果，流程结果
3. 如何有说服力？如何写成绩？
4. 练习：你的重点成就是什么
5. 结构性框架设计

第三部分：以终为始设计 PPT

1. 汇报的目标
 - (1) 为什么做这次 PPT？
 - (2) 听众的角色和喜好是什么？
 - (3) □ 我希望听众做什么？
2. PPT 制作匹配不同的场景
 - (1) PPT 的必备要素
 - (2) PPT 的美观专业
 - (3) PPT 设计的七宗罪
3. 经典实用的四种结构
 - (1) 黄金圈法则结构
 - (2) PREP 结构
 - (3) 时间轴结构
 - (4) 金字塔结构

第四部分：汇报呈现中的素材

1. 学会讲故事
 - (1) 笑点、泪点，痛点
 - (2) 培养故事思维的方法
 - (3) 情节设计的“U 型公式”
2. 数据有理有据
 - (1) □ 类比有冲击力
 - (2) 视觉展示印象深刻

第五部分：汇报呈现的开场和结尾

- 1、 激发听众兴趣的开场白：断言、顺承、共情、道具
- 2、 让人印象深刻的 5 种自我介绍的方法
- 3、 收尾两动作：总结概括与点睛升华

第六部分：汇报呈现的表现形式

1. 突破汇报的紧张情绪
 - (1) 情绪紧张的表现
 - (2) 心理紧张的 5 个原因
 - (3) 突破紧张的 7 个方法
2. 汇报中的好声音
 - (4) 咬字清晰，注意停顿

- (5) 语速控制，重点突出
- (6) 语音语调，力量情感
- (7) 节奏变化，完美呈现
- (8) 规避口头禅
- 3. 身体语言也在汇报
 - (9) 着装的要求
 - (10) 目光和表情训练
 - (11) 手势：加强效果
 - (12) 身体的移动训练
- 4. 听众问题的解答
 - (13) 五种不同的问题类型
 - (14) 转问法和反问法
- 5. 打造自己的汇报风格
 - (15) 扬长避短
 - (16) 价值观输出
 - (17) 保持真诚