

赢在演说力

——超级演说家训练营（高阶版）

课程背景：

“这个世界会奖励善于表达与演讲的人！”

本课程是《赢在演说力训练营》的高阶课程，面向对演讲演说有更高追求的学员，从个人魅力、领导力、感召力、营销力、影响力等五个大方面，练就即兴演讲和风趣幽默两项绝技，掌控发言致辞、关键对话、目标激励、招标竞标、融资路演、产品发布、授课分享、沙龙论坛、TED 演讲等十个经典场景。

《赢在演说力训练营》系列课程将系统地与您探讨各种实用有效的商务演讲与呈现技巧，通过课堂与课后的演练，全面提升您的演讲呈现技能，帮助您在各种商业场合应对自如，实现的自身与企业价值的提升！

课程收益：

- 1、受众为先——有针对性地组织演讲素材，明确商务演讲的目标，使演讲呈现符合听众需求
- 2、周延完整——条理清晰地表达观点，无遗漏不重复，内容充实吸引人，具有感染力说服力
- 3、掷地有声——自信大气地展现自我和企业形象，用商务演讲使思考形象化表达生动化演绎
- 4、论证充分——有理有据地论证观点，于无声处说服 达成演讲目的，彰显演讲的商业价值
- 5、恰到好处——熟练巧妙运用 PPT 制作和配合技巧，完美呈现演讲内容，像 TED 一样演讲

学员对象：参加过训练营初阶课程的学员及有一定基础的老板、高管、白领等

授课方式：

- 1、交互教学：讲师讲授、案例分享、视频多媒体相结合加之夏老师生动幽默演绎课堂氛围好
- 2、互动演练：现场练习、小组讨论、角色扮演、成果输出，加上课后作业和 531 落地效果

好

3、训练营方式：翻转课堂、群策群力、边讲边练、使学员沉浸其中相互激发成就，体验评价

好

加入视频录像刻意练习、本人自评、学员互评和讲师点评，真正做到行为改变

课程时间：3天2晚，白天授课，晚上演练

课程模型：

超级演说+训练营

个人魅力

领导力

感召力

营销力

影响力

即兴演讲

幽默风趣

发言致辞

关键对话

目标引领

激励人心

招标讲标

产品发布

招商引资

授课分享

沙龙论坛

TED演讲

课程大纲：

第一讲：用超级演说力打造无以伦比的个人魅力

一、练就世上最难的演讲——即兴演讲

1、即兴演讲定义

2、即兴演讲的广泛应用

二、即兴演讲者应有的素质

1、一定的知识广度

- 2、较好的思想深度
- 3、材料整合的方法
- 4、现场表达的技巧
- 5、随机应变的能力

三、提升即兴演讲之关键词法

- 1、现场抓取若干关键词
- 2、将关键词连接成句或段落
- 3、将关键词整合成即兴演讲

四、提升即兴演讲之联想法

- 1、由主题引申联想
- 2、由物品引申联想
- 3、由性状引申联想
- 4、现场自由发散练习

五、提升即兴演讲之黄金三点法

- 1、现场即兴演讲流程
- 2、巧妙应用数字三
- 3、常用即兴演讲逻辑框架
 - 1) 时间顺序
 - 2) 重要性顺序
 - 3) 结构顺序（空间顺序）
 - 4) 占比顺序（比例顺序）
 - 5) 天秤顺序（钟摆顺序）
 - 6) 调焦顺序
 - 7) 黄金圈顺序（WHY WHAT HOW）
 - 8) PREP 结构：观点—理由—案例—观点
 - 9) SCQA 结构：情景—冲突—问题—答案

六、幽默的定义与重要性

- 1、幽默定义
- 2、段子 = 铺垫 + 包袱

3、幽默重要性

七、提升个人幽默感

- 1、储备更多的幽默元素
- 2、学习更多的幽默套路
- 3、幽自己一默自黑自嘲

八、演讲中幽默的应用

- 1、一语双关
- 2、顺语逆说
- 3、强烈对比
- 4、夸大夸张
- 5、适当重复
- 6、运用典故

第二讲：用超级演说力打造卓尔不群的领导力

一、领导者最常见的演讲应用：发言致辞

二、发言致辞的心理准备

- 1、受众为天：换位思考
- 2、大道至简：KISS 原则
- 3、精心准备：举重若轻

三、发言致辞的结构思维

- 1、结论先行：TOPS 原则
- 2、以上统下：总分原则
- 3、归类分组：MECE 原则
- 4、逻辑递进：统一原则

四、发言致辞的现场应变

- 1、时间方面：可长可短，135 法
- 2、受众方面：因人制宜，随机应变法
- 3、现场方面：胸有成竹，互动三法

五、领导者最应该处理好的演讲表达：关键对话

- 1、意见不一
- 2、情绪激烈
- 3、事关重大

六、提升演说力及关键对话能力

- 1、帮助个人创业
- 2、改善企业管理
- 3、改善人际关系
- 4、改善个人健康

七、关键对话步骤

- 1、分享事实经过
- 2、说出你的想法
- 3、征询对方观点
- 4、做出试探表述
- 5、鼓励做出尝试

第三讲：用超级演说力打造令人追随的感召力

一、演讲者需明确目标、愿景、梦想的关系

- 1、目标定义
- 2、愿景定义

3、梦想定义

二、最高境界的管理：激发梦想、弘扬愿景、目标引领

1、丘吉尔：《永不放弃》

2、马丁路德金：《I have a dream》

3、马云：98年对十八罗汉的演讲

三、撰写自己企业或个人的宏伟目标

1、个人实名宣言

2、企业战略愿景

四、领导者善于在激励演讲中使用正向与负向激励

五、正向激励的方法

1、制度激励

2、目标激励

3、荣誉激励

4、情感激励

5、信任激励

6、榜样激励

7、旅游激励

8、实物激励

9、现金激励

六、负向激励的方法

1、批评的艺术

2、激将的方法

七、撰写激励演讲稿

参考：《半月传》中半月激励将士的演讲

第四讲：用超级演说力打造收人收钱的营销力

一、招标竞标演讲

- 1、抓住真正关键因素
- 2、招标文件至关重要
- 3、招标演讲一语中的

二、招标竞标 PPT

- 1、简明扼要
- 2、突出亮点
- 3、逻辑清晰
- 4、辨识度高

三、招标竞标演讲要点

- 1、保持专业良好形象
- 2、精神面貌充分自信
- 3、从对方最感兴趣的点开始
- 4、提前演练把握时间
- 5、重点难点在答疑控场

四、产品发布演讲与营销四境界

- 1、手中无剑心中无剑：没有想法 没有方法
- 2、手中有剑心中无剑：有了方法 没有想法
- 3、手中有剑心中有剑：既有想法 又有方法
- 4、手中无剑心中无剑：客户至上 无招胜有招

五、产品销售演讲的 FABE 法

- 1、Feature：产品的特点
- 2、Advantage：产品的优点
- 3、Benefits：产品能给客户带来的利益
- 4、Evidence：有哪些证据依据

课堂讨论：FABE 法案例

六、客户异议处理的太极法

- 1、认同——同理心
- 2、赞美——认同感
- 3、转移——打太极
- 4、反问——求理解

课堂讨论：太极处理法案例

七、缔结促成：临门一脚七法

- 1、二选一法
- 2、下一步骤法
- 3、促销法
- 4、后果预演法
- 5、从众成交法
- 6、期限成交法
- 7、激将法

课堂讨论：缔结促成案例

八、招商引资第一步：商业计划书 BP

- 1、公司概况
- 2、股权结构、股东背景
- 3、公司组织架构、高级管理人员简介
- 4、产品介绍、市场占有率、知识产权状况
- 5、资金需求及使用计划等

九、招商会演讲要点

- 1、受众为天：换位思考 站在投资人或合作伙伴的角度看问题

- 2、要点突出：给我一个投你的理由，先！
- 3、事实说话：给出关键数据 做出 1.0“产品”
- 4、实事求是：展现最真实的自己 其他交给天意

十、课堂模拟招标、销售及招商练习

第五讲：用超级演说力打造不同凡响的影响力

一、领导者必不可少的授课交流与经验分享

- 1、文件制作的骨肉精神
- 2、TTT 的 15 字诀：讲清楚 听明白 记得住 用得上 做得到

二、授课交流与经验分享内功

- 1、提炼核心要点：15 关键词原则
- 2、梳理分享逻辑：三个问题为宜
- 3、善于各种表达方式
 - 1) 讲故事
 - 2) 作类比
 - 3) 打比方
 - 4) 多比喻
 - 5) 借联想
 - 6) 举例子
 - 7) 列数字

三、授课交流与经验分享外功

- 1、五个语
- 2、手眼身法步

四、行业论坛与各种沙龙彰显影响力的好时机

- 1、行业论坛
- 2、各种沙龙
- 3、大型展会
- 4、嘉宾分享

五、论坛沙龙分享原则

- 1、受众为天：知道对谁讲，讲什么，才知道怎么讲
- 2、时间把握：不多不少，超时不允许，少时没必要
- 3、重点突出：重点用口头、视频、音频等方法突出
- 4、逻辑简单：越大型的论坛越要简明扼要 言简意赅
- 5、PPT 帮衬：结合 PPT 演讲 起到画龙点睛作用

六、像 TED 一样演讲

- 1、确定主题
- 2、构思讲稿
- 3、编排故事
- 4、把握关键
 - 1) 像大牌广告一样“口号”鲜明：提炼你的名言警句
 - 2) 像电影大片一样“开场”抓人
 - 3) 就像润物无声般“过渡”自然
 - 4) 像豹尾横扫一样“结尾”有力：表达清晰的中心思想
- 5、善于调动受众情绪
- 6、善用各种演讲工具
- 7、像 TED 一样演讲的其他准备
 - 1) 穿出成功
 - 2) 有信仰，还要活出热情
 - 3) 用心练习、认真准备、你一定能摆脱恐惧
 - 4) 精心准备介绍词，开场留下深刻印象
 - 5) 让你的演讲“病毒式传播”

七、课堂练习与成果演练

课程回顾与总结：

一、答疑与互动交流：Q & A 时间

二、一课四训教学理念：

- 1、预训：需求问卷、预先建群、案例收集、问题访谈
- 2、正训：精力集中、案例演示、现场互动、全情投入
- 3、自训：社群学习、微课补充、作业群览、期限改变
- 4、复训：定期复训、复盘总结、持续跟踪、不断提升

三、531落地实施计划

- 1、学员课后写出至少5个（多者不限）课程中的收获点
- 2、列出3个指导实际工作的学以致用的行动项
- 3、聚焦1个立刻去做行动，包含详尽具体的行动步骤
- 4、以“PDCA”来督促培训成果的落地实施，做到有计划、有实施、有查核、有总结
- 5、以1个月为期限（时间可根据情况调整）促使学员改变，督导者最终给出评估意见