

赢在演说力

——公众演讲训练营（初阶版）

课程背景：

“好人才未必有好口才，有好口才一定是好人才！”

商务演讲与呈现，正日益成为职业人士必备的核心素质之一，特别对于企业主和老板，演讲能力更是必不可少的技能，不仅能提升领导力更对企业的发展至关重要！

而实际情况是很多人缺少演讲训练，主要体现在：

公众发言和商务演讲紧张怎么破？如何让我想说的就是受众想听的？

演讲内容如何组织，思路如何厘清？读屏的时代，怎样让自己的演讲与 PPT 巧妙配合？

演讲时肢体语言怎么摆？什么样的手势动作会让演讲魅力十足？

如何借鉴世界最优秀企业家的演讲经验，形成自己的风格？

观众提问怎么答？现场出现一些突发情况怎么处理？

如何提升自己的气场？演讲现场如何控场，我能 HOLD 住吗？

《“赢在演说力”演讲训练营》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：需要提升公众讲话及演讲水平的企业主、老板、企业高管、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

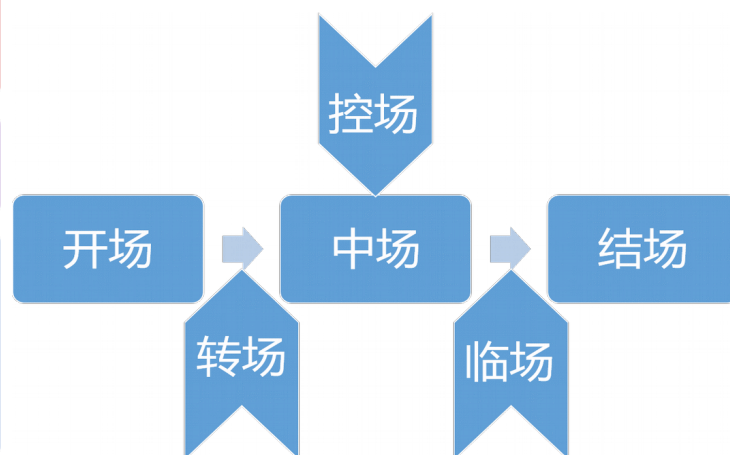
加入视频录像刻意练习、本人自评、学员互评和讲师点评，真正做到行为改变

课程时间：3天2晚，白天授课，晚上演练

课程模型

破解演讲紧张

紧张正常		紧张表现		紧张来源		破解紧张						
时代周刊调研	丘吉尔三件事	生理反应	心理反应	恐惧反应	应激反应	内心波动	深呼吸法	解放天性法	正向引导法	自我暗示法	注意力转移法	逻辑树法



课程大纲：

第一讲：公众演讲筹备——好演讲是准备出来的

一、演讲的定义与明确演讲目标

二、现场互动：听众爱听的演讲画像

三、结合好演讲标准找出自身演讲问题

1、关注圈与影响圈

2、学员问题收集

四、演讲受众的分析

1、从受众角度出发

1、演讲的目的

2、受众背景

3、受众关心什么

4、受众不关心什么

5、影响受众的角度

三、演讲准备的三个面

1、听众为何应该听

2、我将呈现什么

3、我将如何呈现

四、课程提纲的确定

1、凤头——主题鲜明

2、牛肚——内容丰富

3、豹尾——结尾有力

第二讲：演讲紧张破解——你能战胜最深的恐惧

一、公众讲话紧张很正常

1、《时代周刊》调研世界上最可怕的事

2、丘吉尔认为世界上最难的三件事

二、紧张的表现

1、身体上的表现

2、心理上的表现

三、紧张与压力的来源

- 1、恐惧反应
- 2、应激反应
- 3、内心波动

二、从身体层面破解演讲紧张

- 1、深呼吸法
- 2、解放天性法

三、从心理层面破解演讲紧张

- 1、正向引导法
- 2、心理暗示法

四、从技巧层面破解演讲紧张

- 1、注意力转移法
- 2、逻辑树法

第三讲：演讲舞台展现——台上一分钟台下十年功

一、73855 定律

- 1、文字内容：7%
- 2、有声语言：38%
- 3、肢体语言：55%

二、口语表达及声音训练

- 1、语音：普通话标准
- 2、语气：轻重缓急
- 3、语调：高低起伏
- 4、语速：快慢停顿
- 5、语境：营造氛围

三、演讲的非语言方面训练

- 1、手势：不刻意设计动作，大开大合，画龙点睛
- 2、眼神：两边带中间、后面压前面，枪挑一条线，棍扫一大片
- 3、身型：重心前移，拔出精气神
- 4、心法：站在台上，我是主宰，从容淡定，舍我其谁

5、步法：规行矩步，移动有向，因人制宜，因场制宜

第四讲：演讲内容呈现——把握六个场演讲 hold 全场

一、开场

- 1、引言法：名言佳句，点题扣题
- 2、提问法：引发思考，顺势导入
- 3、故事法：生动形象，引人入胜
- 4、数据法：严谨详实，实事求是
- 5、案例法：贴近受众，引起共鸣
- 6、演示法：巧用道具，吸引力强

二、中场

- 1、条理性：结构性思维组织汇报内容
- 2、实用性：贴合实际解决问题为导向
- 3、可信性：麦肯锡以事实为友工作法
- 4、生动性：比喻排比等各种方法运用

三、结场

- 1、赞美祝福法：中规中矩，催人奋进
- 2、寓言故事法：经典故事，发人深省
- 3、名言佳句法：言简意赅，意味深长
- 4、归纳总结法：总结提升，温故知新
- 5、幽默收尾法：快乐收场，余音绕梁
- 6、首尾呼应法：前后搭配，统一和谐

四、转场

- 1、总结式呈上
- 2、提问式启下
- 3、提示语过渡

五、临场

- 1、课程时间充分时：从容不迫，娓娓道来
- 2、课程时间有限时：二八法则，说重点要点

- 3、现场配合度较高时：增加深度，内容为王
- 4、现场配合度不高时：增加互动，氛围第一

六、控场

- 1、出现口误或紧张时的应对
- 2、遇见质疑或疑难问题的应对
- 3、遇到调侃或不和谐场景时的应对

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