

# 《企业家商业演讲系统设计课》

## ——让好产品不再难卖

### 【课程描述】

商业演讲是加盟类型销售无法回避的场景，而大部分企业家在商业演讲的时候多半是靠“缘分”，就算有着优质的客户到场，你没经过设计的“佛系商业演讲”真的能达成销售的目标吗？《企业家商业演讲系统设计课》可以让你了解商业演讲的设计逻辑，学会使用模型快速设计商业演讲，老师会用专业的商业演讲结构告诉你其中的要素有哪些，教会你如何搭建演讲内容框架，你能明白 PPT 如何才能在商业演讲中发挥最大的作用，如何让 PPT 和演讲者合二为一，你会了解商业演讲怎样在不同观众群体的场景中都能拥有出色的表现力。这些，会让好产品不再难卖。

### 【课程特色】

1.



系

**统设计**：从核心到内容，从内容到表现，系统掌握商业演讲设计的全流程，这是商业演讲成功之道。

2. **内容稀缺**：课程内容主打商业演讲设计，包括演讲结构设计、演讲内容设计、演讲 PPT 设计。
3. **实战案例**：授课讲师拥有 15 年和 500 余场商业演讲实战经验，真正做到以案例为基础，以实战为方法，以成功为目标。
4. **价值超高**：课程涵盖了商业演讲的道、法、术，最终收获独一无二的商业演讲设计方案。

### 【课程收益】

全面掌握商业演讲系统，让你的产品不再难卖  
独立设计商业演讲模型，使听众爱上你的产品  
深度剖析演讲 PPT 设计，令你的演讲打动人心

【课程时间】2天，6小时/天

【课程人数】30人（建议人数）

【课程对象】

创始人、CEO、总经理：进行项目路演、招商演讲、会议演讲、发布会演讲等  
企业 主要运营负责人：进行项目路演、招商演讲、会议演讲、企业介绍、发布会演讲等  
市场总监、营销总监、招商总监：进行招商演讲、提案演讲、招投标演讲、总结汇报、企业介绍、发布会演讲等

【课程方式】

讲师授课、案例讲解、视频观摩、模型训练、上台演练

【课程安排】



【课程大纲】

第一章



商业演讲道法术  
销售型会议解剖  
销售型会议的

## 类型

招商路演、融资路演、产品发布、在线直播

## 2 销售会议结构

2.1 目标定位：基本目标、数据目标、销售目标、其它目标

2.2 前期策划：结构、节奏、人员、经费

2.3 包装：PPT、道具、宣传品

2.4 现场演讲

2.5 会后销售

2.6 总结统计

## 二、商业演讲在销售中的位置

### 1 产生信任的过程

从好产品到好商品、从好商品到好作品、从好作品到收藏品

### 2 时代的变迁与人们的消费心理

场景化、体验化、个性化、替身化

### 3 让我们看看现在的它

销售会议的数量、大厂发布会、一些融资的演讲

## 三、商业演讲与普通演讲有什么区别？

## 四、商业演讲中要素分析

### 1 商业演讲的四大组成

价值观点、内容撰写、展现演示、语言技巧

### 2 演讲的两套逻辑

2.1 横向逻辑

时间顺序、因果顺序、数字顺序、解决问题的顺序、地理位置顺序、心理需求顺序、英文字母表顺序

2.2 纵向逻辑

模块型 (modular)、历时型 (chronological)、物理型 (physical)、空间型 (spatial)、问题解决型 (problem/solution)、提议决策型 (issue/action)、机遇手段型 (opportunity/leverage)、形式功能型 (form/function)、特色利益型 (features/benefits)、案例研究型 (case study)、以退为进型 (argument/fallacy)、比较对比型 (compare/contrast)、矩阵图标型 (matrix)、平行结构型 (parallel tracks)、自问自答型 (rhetorical questions)、数字榜单型 (numerical)

### 3 品牌价值塑造

#### 3.1 品牌价值塑造的重要性

#### 3.2 品牌价值就是标新立异

#### 3.3 品牌价值的塑造是一次 DNA 的重组

特点 Different、性质 Nature、属性 Attributes、如何重塑品牌 DNA

#### 3.4 重塑品牌价值 DNA 的步骤

用减法，重新认识你的品牌；用加法，找到隐藏的力量；用乘法，让品牌完美展现

#### 3.5 有感情的品牌才是有价值的品牌

#### 3.6 品牌价值塑造模型解析

### 4 演讲内容的编辑与美化

#### 4.1 内容是演讲的灵魂

#### 4.2 需要产生的信任

#### 4.3 需要被调动的情绪

#### 4.4 内容编辑的逻辑

#### 4.5 横向逻辑+纵向逻辑=你需要的内容

#### 4.6 美化第一步：说人话

#### 4.7 美化第二步：调节奏

#### 4.8 美化第三步：加感情

### 5 视觉效果呈现

#### 5.1 首先得好看

#### 5.2 PPT 是演讲的视觉交流形式

#### 5.3 字体·排版·配色

#### 5.4 PPT 设计 4 种基础类型

#### 5.5 光好看不行，你得让它有用

#### 5.6 寓繁于简·让听众的眼睛负担降至最低

#### 5.7 突出主题还是跟随逻辑

#### 5.8 达到美与力的极致平衡

#### 5.9 PPT，视频，道具

### 6 演讲者

6.1 唯一能够克服恐惧的就是熟练的内容

6.2 备稿不是为了背稿，而是要脱稿

6.3 打造自我个性

6.4 千万别有口头禅

6.5 手眼身法步

6.6 练习的三个阶段

## 五、 商业演讲所需信息的选择

定义、谚语、他人之言、案例、数据、信息呈现类型

## 六、 商业演讲的流程控制要点

1 讲前：掌握你的听众信息、数据分析、素材采集、预演彩排、反复练习

2 讲中：抓住开场 90 秒、稳定情绪、让自己兴奋起来、千万别忘了你的目标

3 讲后：回收数据、分析数据、优化修改

【案例】商业演讲案例分析

【模型】《产品分析 KANO 模型》

《行业环境分析模型》

《用户画像模型》

【练习】运用《产品分析 KANO 模型》提取产品特色

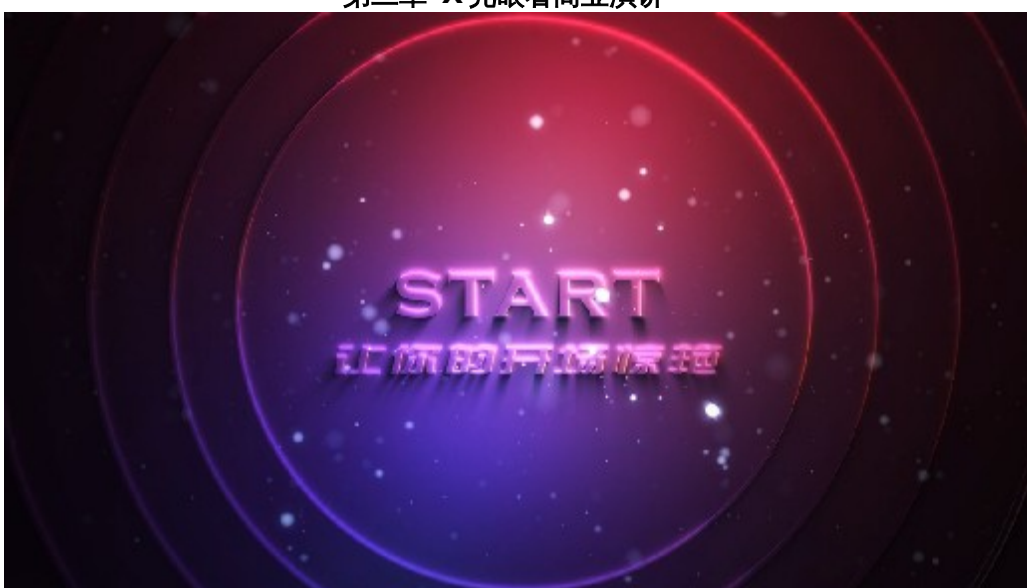
运用《行业环境分析模型》找出企业优势，塑造品牌价值

运用《用户画像模型》寻找用户痛点

【演练】学员上台演练自己的分析结果，讲师指导点评

## 第二章 X 光眼看商业演讲

一、  
让



## 你的开场惊艳

- 1 你有 90 秒的时间
- 2 给自己一个身份
- 3 开场千万别去讲故事
- 4 开场的结构
- 5 设计形式
- 6 设计要点：当地化、时事化、幽默化
- 7 量身定制的开场
- 8 案例分析

## 二、让你的主题明朗

### 1 它不仅仅是一个标题

是引导听众思维的路标；主题切忌“太扯”；是统一价值观的第一步

### 2 5 秒钟原则·标题要犀利，主题可以省略

- 2.1 值得聆听的观点
- 2.2 触动他们的利益事物
- 2.3 将要经历的问题
- 2.4 新奇而有趣的

### 3 演讲主题的基本类型

### 4 请直接说出他们将得到什么

### 5 主标题和副标题的关系

### 6 论点过多只会削弱表现力量

## 三、让你的文案鲜活

### 1 文案设计方向的要点：易理解、地域化、实时化

### 2 文案设计基本技巧：平行结构、意象结构、颠倒结构、重复结构、反问结构、对比结构

### 3 幽默元素的使用

- 3.1 幽默要轻轻带过
- 3.2 你需要的不是笑话，而是笑料
- 3.3 设计幽默的公式：铺垫+包覆=幽默
- 3.4 幽默的基础方法

3.5 设计技巧

3.6 增强笑料效果的三板斧

#### 4 如何字字珠玑

#### 5 创作你自己的经典语句

### 四、让你的过渡自然

**1 找到转换的关键点：**开场到主题、主题到内容、论点到阐述、阐述到论据、论据到结论、内容到总结、总结到收尾

**2 串词过渡的应用技巧：**回到结构、逻辑过渡、前后照应、反问、主题的反复出现、首尾呼应、重复、中间小结、枚举、算术、强调“终点”

### 五、让你的故事动听

#### 1 故事化对于商业演讲的意义

为什么我们热爱故事？为什么我们需要故事？无处不在的故事营销

#### 2 讲故事和故事营销的区别

主剧情 VS 主观点、观众期待的区别、激发特定的反应

#### 3 故事营销的 4 要素

#### 4 深解 SKP7

4.1 结构

4.2 角色

4.3 目标

4.4 矛盾

4.5 情节

4.6 对白

4.7 情感

### 六、让你的数据说话

#### 1 数据页在演讲中的作用

#### 2 被忽视的度量单位

#### 3 如何掌握数据的“度”

#### 4 如何发挥数据统计的作用

4.1 让观众觉得你的数据真实可信

4.2 用简单易懂的形势呈现你的统计数据

- 4.3 学会取整
- 4.4 间歇性的使用数据
- 4.5 将数据放在适当的位置
- 4.6 让数据形象化
- 4.7 不要因为使用数据向观众道歉

## 5 数据表现的选择：形式、动画、颜色、重点

## 6 假说验证五步法

## 七、让你的结尾难忘

- 1 当演讲进入尾声时要示意听众
- 2 你应该如何结束这场演讲
- 3 如何总结已经说过的内容
- 4 表达谢意的技巧
- 5 你的个人哲学应该怎样写
- 6 承诺的结构

【模型】《商业演讲内容设计模型》

《SKP7 故事设计模型》

【练习】运用《商业演讲内容设计模型》设计自己的演讲内容

运用《SKP7 故事设计模式》讲自己的品牌故事

【演练】学员上台演练自己设计的演讲内容

学员上台演练自己设计的企业、产品、竞品分析和客户见证的故事。

## 第三章 给商业演讲化化妆

一、



会

VISION  
PPT中的动画·运动着的逻辑

ANIMATION IS THE LOGIC OF MOTION

## 销 PPT 长什么样

### 1 PPT 在演讲中的作用

### 2 不同类型的 PPT 特征

#### 2.1 开场页

#### 2.2 主题页

#### 2.3 内容页

#### 2.4 落版页

### 二、 PPT 中的构成元素：字体、图片、形状、动画

### 三、 PPT 排版与配色

#### 1 排版

排版的规律：图文、纯字、表格、数据、关系

#### 2 配色

配色的技巧：已有 LOGO 取色、已有参考取色

### 四、 PPT 中动画的使用

#### 1 拉回听众的注意力

#### 2 用动画引导听众思考

#### 3 形式

##### 3.1 页与页之间的切换

##### 3.2 单页的动画：进入、推出、强调、路径

##### 3.3 多动画

#### 4 速度

【案例】优秀 PPT 设计作品分析

【视频观摩】优秀 PPT 视频设计作品分析、点评、讲解