

# 万盛兰老师《对外宣讲型课程授课技巧》课程大纲

【培训时间】：0.5天

【培训对象】：销售部、市场部骨干，企业内部培训师、中高层管理人员等

【培训方式】

生动授课、多媒体演示、个体实训、角色扮演、互动交流等使培训效果达到最好！

【课程背景】

在企业营销模式中，顾问式销售是极佳的销售模式之一，这就要求业务人员必须成为行业专家，并能够进行专业知识分享宣讲，让客户在学到知识的同时，对公司的专业度有更加深刻和清晰地认知。因此，企业相关人员掌握基本的宣讲技能是极其重要且必要的。

资深培训师万盛兰老师结合自己近十年的教育培训实战经验，针对企业宣讲培训师的需求特点，针对性开发本课程，旨在帮助学员能够快速厘清讲课思路，构建课程逻辑，完善课程内容，完美呈现讲授效果，从而做好企业品牌宣传工作，帮助终端更好获得销售业绩。

【课程目标】

1. 能够建立科学的企业宣讲课程思路
2. 能够构建逻辑清晰严明的课程结构
3. 能够根据客户需求选择合适的课程内容，直击客户需求
4. 能够根据不同知识点合理选择不同讲授方法
5. 能够熟练运用三种授课方法和基本的控场技巧

【课程大纲】

## 第一章 开启篇——宣讲型授课特点认知（0.5小时）

### 1、认知宣讲型授课

- 1) 宣讲就等于讲课吗？
- 2) 宣讲的目的是什么？
- 3) 宣讲的三大核心元素

### 2、成人学习的特点

- 1) 自主学习
- 2) 经验基础
- 3) 目标导向
- 4) 实用导向

## 第二章 设计篇——课程设计基础（1小时）

### 1、培训课程成功的要素

- 1) 定位学员
- 2) 培训方法
- 3) 课程逻辑
- 4) 培训技巧

### 2、确定课题

- 1) 如何选择课题
- 2) 课题五问

### 3、搭建课程的逻辑结构

- 1) 课程结构的作用

- 2) 金字塔原理：搭建结构的有力工具
- 3) 金字塔原理遵循的三个原则
- 4) 三种常用的课程逻辑结构

#### 4、课程内容的组织

- 1) 课程内容从哪里来？
- 2) 典型案例萃取法

### **第三章 方法篇——专业授课方法和掌控技巧 (1小时)**

#### 1、讲授教学法

- 1) 什么是讲授教学法
- 2) 讲授法的特性

#### 2、演示（模拟）教学法

- 1) 演示（模拟）教学法的特性
- 2) 录像教学带教流程

#### 3、案例教学法

- 1) 案例教学法分组
- 2) 案例教学的讨论方式
- 3) 案例教学的注意事项

### **第四章 呈现篇——专业表达技巧 (0.5小时)**

#### 1、轻松自信表达

- 1) 常见的“怯场”表现
- 2) 当众讲话胆怯忐忑的三大根源
- 3) 当众说话从容不迫的八种方法
- 4) 上台心理成长三阶段
- 5) 培训师胆法八字要诀

#### 2、专业风范塑造

- 1) 培训师的眼法：
- 2) 培训师的手法
- 3) 培训师的身法：