

《职场竞聘演讲训练》课程大纲

【培训时间】：1天

【培训对象】：企业中层和基层管理者

【课程背景】：

没有要点、杂乱无章竞聘演讲，不管是书面的还是口头的，都同样缺乏对对方的说服力、甚至降低整个组织的工作效率。

究其原因是在传递信息时没有构建一个有效的思维逻辑结构。有效的职场思维模式，诸如结构性思维、闭环式思维、阶段性思维等，都可以帮助我们在表达核心观点的基础上，有理有据、条理分明地证明这个观点，使我们能够做到清晰思考和准确表达，如果全员普及更可以通过构建统一的思维和语言标准提升整个组织的工作效率。

【课程收益】

- 1、掌握职场竞聘演讲的核心原则和基础心态
- 2、提升职场竞聘演讲的内容设计能力
- 3、具备职场竞聘演讲的登台表现能力
- 4、具备职场竞聘演讲中有效互动和控场技巧

【课程大纲】

第一章：透视职场竞聘演讲能力

1.职场竞聘演讲的意义和标准

- 1) 为什么要进行竞聘演讲
- 2) 什么样的竞聘演讲才是成功的

2.职场演讲者面临的五大障碍

- 1) 心理心态障碍
- 2) 思路结构障碍
- 3) 表达演绎障碍
- 4) 互动控场障碍
- 5) 辅助要素障碍

3.高效职场演讲者五层能力

- 1) “心” (Psychology) ——心理心态能力
- 2) “讲” (Point) ——内容结构能力
- 3) “演” (Perform) ——表达演绎能力
- 4) “动” (Participate) ——互动控场能力
- 5) “场” (Place) ——全场配合能力

第二章 职场竞聘演讲的思路准备

1.确定主题

- 1) 确定主题
- 2) 演讲目标的分类

- 3) 好目标的两个原则

3.设计演讲结构

- 1) STAR 模型演讲结构的特点
- 2) STAR 模型演讲结构的逻辑关系
- 3) STAR 模型演讲结构的分类要求
- 4) STAR 模型演讲结构的排序顺序

4.设计演讲内容

- 1) 如何选择竞聘演讲的内容材料
- 2) 如何根据主题撰写标题
- 3) 竞聘材料的结构搭建
- 4) 竞聘材料的文字提炼

第三章：竞聘演讲中的互动控场

1. 竞聘演讲中的互动控场

- 1) 商务演讲中互动控场的本质
- 2) 商务演讲的四级互动

2. “我我对话”——职场演说听众牵引技巧

- 1) 演讲——信息传递
- 2) 观察——察言观色
- 3) 分析——了解揣摩
- 4) 调整——灵活变化

3. “我你对话”——职场演说者听众带动技巧

- 1) 动口——语言带动技巧
- 2) 动手——行为带动技巧
- 3) 动心——体验带动技巧

4. “你我对话”——职场演说中的问题应答技巧

- 1) 演讲问题回答四步法则
- 2) 如何点明要点
- 3) 如何设置缓冲
- 4) 如何简洁回答
- 5) 如何向上扣题