

# 《引爆业绩-销售演讲与呈现技巧》

主讲司铭宇

## 【课程背景】：

- 你是否想拥有这样的场景：
- 凭借着口才，精彩展示自己的产品、服务、技术和方案的能力与技巧。
- 通过呈现技巧把思路 and 想法通过具体方案的形式展现在客户面前。
- 成为准确揣摩客户心思、掌控客户心智的专家。
- 塑造出具有感染力和说服力的专业形象。
- 但是，你是否因为上台后的紧张而让自己的表现大打折扣？
- 你是否还没有把身体语言充分利用以展示你优雅的台风？
- 你是否还在为如何调动现场气氛，如何有效控场而纠结？

## 【课程收益】：

- ✓ 树认知：明确学习培训目标
- ✓ 明心法：掌握精彩演绎方法
- ✓ 知角色：建立客户反映依据
- ✓ 具能力：提升风范表达能力
- ✓ 善呈现：优化产品内容呈现
- ✓ 抓要领：学习销售演讲要领

## 【课程对象】：

销讲师、销售人员、销售工程师、技术支持人员等

## 【课程时间】：

2天（12小时）

## 【授课方式】：

□讲授分析、互动讨论、情境演练、现场点评、总结提高

□案例分享、引导发现、由浅入深，循序渐进，高效参与

□轻松、流畅、实效、生动

□讲授 40%+实战演练与分享 60%

□侧重于技能要点的现场演练与技能地掌握运用

## 【课程大纲】：

暖场

□破冰游戏

□学员团队组建

前言

□演示沟通艺术无处不在

□演示中的常见问题

### 第一章：知己知彼百战不殆

#### 1、演讲对象分析

组织利益、个人利益（利益分析层次、关注点、）

#### 2、演示的目标

界定目的

你想要说服谁？

谁是决策人？

他们对你的演讲材料的熟悉程度？

他们的感兴趣程度？

他们可能会有什么问题？

### 3、演示时间

演示时间的分配

制定筹备计划

### 4、角色确认

职位、年龄、性别、听众的权重对比

决策类

技术类

操作类

### 5、确定演示架构

### 6、演示内容的组织和完善

给听众一个立即购买的理由

塑造产品价值，创造销售机会

演示项目的（F.A.B.E）分析：

FEATURE 特色

ADVANTAGE 优势

BENEFIT 客户收益

EVIDENCE 证据

练习：F.A.B.E 分析练习

（有形产品的卖点分析、方案卖点分析）

## 第二章：职业表达风范

## 一、克服紧张

1. 信心是克服怯场的法宝
2. 克服演讲恐惧的四大法宝
3. 克服上台紧张五个技巧

## 二、用肢体语言打造号召力

用气场直接震撼全场

有气场才有吸引力

1. 表情的威力
2. 眼神的魅力

眼神交流的目的和常见错误

眼神交流的正确方式

表情的两大要素

眼神表情互动练习

3. 动“手”演说

4. 姿势和气势

五种常见不当站姿

站姿专业化练习：七步法

常见错误业余手势（要避免）

从随便自然到专业自然

四个基础动作——打破舒适区

4个简单手势——打造专业习惯

手势演讲练习

### 三、用声音打造说服力

让你的演讲充满正能量

有激情才能打动人

1. 语音语调的五大要素——音量，音高，
2. 音色，语速，停顿
3. 膈肌训练 1——耐力
4. 膈肌训练 2——爆发力
5. 气场练习
  - 1) 科学发声
  - 2) 调整声调
  - 3) 速度变化
  - 4) 音量控制
  - 5) 抑扬顿挫

### 四、用形象打造职业魅力

1. 以“身动”制造“生动”
2. 仪容仪表
3. 外在形象包装
4. 演说者礼仪要求

### 第三章：讲授风格

- 1、认知理论与建构主义
- 2、演讲三大组合技巧

感性

理性

互动

3、演讲四种状态

玄

烦

闹

实

4、练习

#### **第四章：精彩开场**

一、如何在开场 3 分钟内吸引学员的注意和兴趣

二、开场三问

三、常用开场技法

1.“开门见山”开场法

2.“团队建设”开场法

3.“自我介绍”开场法

4.“问题引导”开场法

5.“故事开场”法

6.“案例开场”法

7.“游戏开场”法

8.“数据开场”法

9.“时事开场”法

10.“开场题外话”法

#### 四、现场 2 分钟训练

### 第五章：用讲故事打造感染力

将听众带进你的内心世界

1. 独到的煽情术运用
2. 故事才会贴近人，故事才会打动人
3. 讲好故事的要点
4. 演说者必须要学会演绎的故事：
  - 1、企业发展的故事
  - 2、公司领头羊的故事
  - 3、标杆客户的故事
5. 演绎故事要点：描述+启发+呼吁

### 第六章：完美互动

如何调动听众的积极性

如何让大家积极参与

让听众保持良好的情绪

- 1、课堂互动的五个级别
- 2、9种单一问话技巧
- 3、组合式问话技巧
- 4、问话游戏
- 5、课堂氛围拯救技巧
  - 1) 一呼百应控制法
  - 2) 心理暗示与催眠控制法

- 3) 三分钟一调节：看、记、读、问
- 4) 五分钟一调动：讲故事、用素材、做体验
- 5) 演说高潮的制造技巧

## **第七章：高效控场**

### 一、课堂互动控场法

- 1.团队竞赛法
- 2.问题研讨法
- 3.角色扮演法
- 4.案例分析法

### 二、增加授课生动性技巧

- 1.新闻
- 2.讲故事
- 3.视频
- 4.图片

### 三、通过提问控制课程技巧

- 1.理清目标
- 2.反映事实
- 3.检讨改进
- 4.采取行动

### 四、听众状态控制技巧

- 1.如何应对听众睡觉
- 2.如何应对听众玩手机

3.如何应对闲聊

4.如何应对故意刁难

5.如何应对“遭遇高手”

6.如何应对不会的问题

五、自己状态控制技巧

1.如何应对疲劳

2.如何应对忘记

3.如何应对跑题

## **第八章：完美收尾**

一、摒弃的三种结尾

戛然而止

陈词滥调

将结不结

1．讲师总结

要点复述

提出要求

设置悬念

2．学员分享

单人分享

团队总结

圣诞树模型

5-3-1 模型

### 3. 课程回顾

PPT 翻阅

知识点梳理

#### 二、有效的六种结尾

余韵——意犹未尽的绕梁之音

期许——行者常至，为者常成

升华——教育无定法

展望——成长是永恒的主题

总结——抽出重点与学员说明

呼应——最后一次的大互动

### **第九章：魅力演讲大练兵**

1. 真实内容设计准备
2. 2 分钟演讲实战
3. 全程实时录像
4. 观众互评和培训师专业点评
5. 行动计划表
6. 合影结束