

## 商业路演

### 【课程背景】：

这一新型宣传推广模式，在中国最早出现得到了上市公司、券商、投资者的关注和青睐，后来其他企业效仿证券业的路演的方式来宣传推广企业的产品，形成时下盛行的企业“路演”。路演不仅仅被企业成功地移用，其概念和内涵已改变和延伸。现在很多企业的产品或服务都开始积极采用路演的形式，通过和客户面对面的交流来宣传推广。

在当前的市场环境下，如何赢得客户信赖，如何有效的在客户面前展示企业，是急需解决的问题。本课程运用独有的“商业洛书”体系，采用“9宫格”方式对内容进行结构化的设计，协助学员在路演的科学与艺术、逻辑与想象之间有效均衡。采用行动学习和教练技术的训练理念，将体验与互动贯穿始终。课程中针对很多在路演中常见问题进行解析。并将路演中的关注点予以模型的呈现。

### 【课时】：1天

### 【课程收益】

1. 懂“讲”的专家：做到目标清晰、听众理解、内容吸引、结构清晰、会讲故事
2. 懂“演”的专家：做到路演口语化、肢体化、互动化。
3. 路演心态和演练：掌握关于路演的正确态度和演练方法。
4. 路演系统化训练：提供多套“9宫格”经典模型

### 【课程大纲】：

#### 一、路演人必须思考的三个问题

1. 给谁讲
  - 1) 投资人
  - 2) 消费者
  - 3) 代理商
2. 想要什么效果
3. 最核心的竞争力是什么？

#### 二、路演的三大思维

- 1、成交思维
- 2、成长思维
- 3、至简思维

落地作业：自我代言辞撰写演练

#### 三、路演的落地逻辑--路演演讲稿的逻辑设计

- 1、如何做好破冰、推动与成交
- 2、如何做到抓住眼球、制造冲突、有利可图

工具：演讲逻辑“9宫格”

#### 四、路演的落地逻辑——产品路演的四大步骤

- 1、痛点问题
- 2、方案价值
- 3、证据体验
- 4、报价促销

落地作业：产品路演辞撰写演练

#### 五、路演的落地逻辑--路演项目的整体包装

- 1、让项目在规划上清晰，策划上明确，计划上明了
- 2、让听众对项目的理解宏观上高大，细节上威猛

工具：项目结构拆解“9宫格”

## 六、路演的落地逻辑——管理演说的四大步骤

- 1、你——听众
  - 1) 听众是谁——外在特征
  - 2) 想要什么——内在需求
- 2、骨——观点
  - 1) 九宫格索引法
  - 2) 头脑风暴提炼法
- 3、肉——佐证
  - 1) 案例裁剪
  - 2) 故事编译
  - 3) 数据收集
- 4、连——逻辑
  - 1) 时间逻辑
  - 2) 空间逻辑
  - 3) 变焦逻辑
  - 4) 三三逻辑
  - 5) 收益逻辑

**落地作业：**管理路演辞撰写演练

## 七、路演的落地逻辑--路演演讲中信息传递与接收的核心策略

- 1、如何创造代入感、真实感、冲击感
- 2、如何能够全程让用户脑转动、心感动、身行动

**工具：**演讲信息框架“9宫格”

## 八、现场提问与答疑