

# 《移远通信 B2B 企业内部直播培训课程》

主讲：谢桦老师

## 【课程背景】

随着新媒体的快速发展，直播成为 B2B 企业重要的营销手段。移远通信作为 B2B 企业，希望通过直播提高质量和效果，增加观看量、留资数和销售来源，同时培养优秀内部主播，提升员工专业技能和综合素质。本次培训涵盖直播间人货场筹备、引流短视频策划技巧、直播话术策划、直播技巧、内容策划、互动策略和直播流程规划等多个方面，结合微信视频号和淘宝直播平台特点，为员工提供全面的直播培训。

## 【课程收益】

- 1、掌握直播间人货场筹备方法，提升直播间吸引力。
- 2、学会引流短视频策划技巧，吸引更多观众进入直播间。
- 3、掌握直播话术策划，提高直播互动效果和销售转化。
- 4、提升直播技巧，增强直播的专业性和观赏性。
- 5、学会内容策划，提供有价值的直播内容。
- 6、掌握互动策略，增加观众参与度和留存率。
- 7、熟悉直播流程规划，确保直播顺利进行。
- 8、了解直播禁忌与法律边界。

## 【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

## 【课程对象】

企业希望投身直播的员工、企业新媒体运营负责人

## 【课程时间】

15 次，每次 1.5-2 小时

## 【课程大纲】

### 一、第 1 次课：直播行业概述与移远通信直播目标

时间分布：

- 1、0:00-0:15：课程开场与自我介绍。
- 2、0:15-0:45：直播行业发展现状与趋势。
- 3、0:45-1:15：移远通信直播目标与意义。
- 4、1:15-1:45：讨论与答疑。
- 5、1:45-2:00：总结本次课程重点。

### 二、第 2 次课：直播间人货场筹备（上）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：回顾上节课重点内容。
- 2、0:15-0:45：直播间人员角色与职责。
- 3、0:45-1:15：主播选拔与培养。
- 4、1:15-1:45：团队协作与沟通。
- 5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

### 三、第 3 次课：直播间人货场筹备（下）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：复习上节课内容。
- 2、0:15-0:45：产品选择与分类。
- 3、0:45-1:15：产品展示技巧与策略。

4、1:15-1:45：直播间场景设计与搭建。

5、1:45-2:00：作业布置与答疑。

#### 四、第4次课：引流短视频策划技巧（上）

时间分布：

1、0:00-0:15：回顾直播间人货场筹备要点。

2、0:15-0:45：引流短视频的重要性与优势。

3、0:45-1:15：目标受众分析与定位。

4、1:15-1:45：短视频内容创意的来源。

5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

#### 五、第5次课：引流短视频策划技巧（下）

时间分布：

1、0:00-0:15：复习上节课内容。

2、0:15-0:45：脚本撰写的基本框架与要点。

3、0:45-1:15：拍摄技巧与注意事项。

4、1:15-1:45：剪辑软件的使用与后期制作。

5、1:45-2:00：作业展示与点评。

#### 六、第6次课：直播话术策划（上）

时间分布：

1、0:00-0:15：回顾引流短视频策划技巧。

2、0:15-0:45：直播话术的重要性与分类。

3、0:45-1:15：开场话术的设计与运用。

4、1:15-1:45：产品介绍话术的技巧与策略。

5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

#### 七、第7次课：直播话术策划（下）

时间分布：

1、0:00-0:15：复习上节课内容。

2、0:15-0:45：互动话术的设计与运用。

3、0:45-1:15：促单话术的技巧与策略。

4、1:15-1:45：应对观众提问的话术。

5、1:45-2:00：模拟直播演练。

#### 八、第8次课：直播技巧（上）

时间分布：

1、0:00-0:15：回顾直播话术策划要点。

2、0:15-0:45：直播设备的选择与使用。

3、0:45-1:15：直播画面的构图与拍摄角度。

4、1:15-1:45：声音的处理与优化。

5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

#### 九、第9次课：直播技巧（下）

时间分布：

1、0:00-0:15：复习上节课内容。

2、0:15-0:45：直播节奏的掌控方法。

3、0:45-1:15：突发情况的应对策略。

4、1:15-1:45：直播效果的评估与改进。

5、1:45-2:00：作业布置与答疑。

## 十、第 10 次课：内容策划（上）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：回顾直播技巧要点。
- 2、0:15-0:45：内容策划的重要性与原则。
- 3、0:45-1:15：确定直播主题的方法。
- 4、1:15-1:45：构建直播内容框架。
- 5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

## 十一、第 11 次课：内容策划（下）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：复习上节课内容。
- 2、0:15-0:45：内容的丰富与拓展方法。
- 3、0:45-1:15：创新内容的策划思路。
- 4、1:15-1:45：内容的审核与优化。
- 5、1:45-2:00：作业展示与点评。

## 十二、第 12 次课：互动策略（上）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：回顾内容策划要点。
- 2、0:15-0:45：互动策略的重要性与作用。
- 3、0:45-1:15：常见的互动方式介绍。
- 4、1:15-1:45：互动环节的设计与安排。
- 5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

## 十三、第 13 次课：互动策略（下）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：复习上节课内容。
- 2、0:15-0:45：互动效果的评估指标。
- 3、0:45-1:15：提升互动效果的方法与策略。
- 4、1:15-1:45：互动策略的创新与实践。
- 5、1:45-2:00：模拟直播互动演练。

## 十四、第 14 次课：直播流程规划（上）

时间分布：

- 1、0:00-0:15：回顾互动策略要点。
- 2、0:15-0:45：直播流程规划的重要性与原则。
- 3、0:45-1:15：制定直播流程计划的方法。
- 4、1:15-1:45：直播流程中的关键环节与注意事项。
- 5、1:45-2:00：案例分析与讨论。

## 十五、第 15 次课：直播流程规划（下）与总结

时间分布：

- 1、0:00-0:15：复习上节课内容。
- 2、0:15-0:45：直播流程的优化与调整。
- 3、0:45-1:15：培训总结与回顾。
- 4、1:15-1:45：学员分享与交流。
- 5、1:45-2:00：答疑，展望未来。

