

# 演讲表达与路演呈现技巧

## 一、路演与一般演讲的区别

1. 目的不同
  - (1) 路演带有明确的任务指向性
  - (2) 路演不仅仅是信息传播
  - (3) 路演带有强烈的听众引导性，更讲求语言逻辑技巧
2. 听众关注点不同
  - (1) 听众本身带有评判标准
  - (2) 听众心理优势强
  - (3) 听众更关心自我需求满足
3. 环境和压力不同
  - (1) 路演演讲者承受着更大的压力
  - (2) 多数路演者潜意识认为自己处于劣势
  - (3) 对于非主场作战的路演，环境因素不可控

## 二、到底什么是演讲

1. 演讲的目的
2. 成功演讲的三大核心
3. 演讲前的五大准备
  - (1) 内容
  - (2) 形式
  - (3) 现场与观众
  - (4) 演讲战术
  - (5) 自我形象与心态调整

## 三、演讲的内容设计

1. 内容设计的参考要素
  - (1) 演讲的目的
  - (2) 听众需求
  - (3) 是否存在竞争者
  - (4) 时间与场地
2. 内容结构设计
  - (1) 内容设计的六字方针
  - (2) 学会金字塔结构的内容设计
  - (3) 单元问题的阐述机构  
线性结构、矩阵结构、网状结构
3. SCQA 的内容阐述结构
  - (1) 什么是 SCQA 的内容阐述
  - (2) 标准式
  - (3) 开门见山式
  - (4) 突出忧虑式
  - (5) 突出信心式

#### 4. 如何呈现让你的路演更吸引听众

- (1) 多媒体素材的运用
- (2) 互动与提问
- (3) 案例的展示技巧
- (4) 用事实和数据说话
- (5) 对比展示与客户体验

### 四、路演演讲的语言技巧

1. 对牛弹琴是谁的错？
2. 路演者要学会引导和影响听众思维
3. 卖点阐述
  - (1) 卖点与买点
  - (2) 客户需求的两大类型与三个层次
  - (3) 卖点塑造的三个角度
4. 重点阐述与思维强化
5. 学会给客户立标准
6. 合理化建议与思维转化
  - (1) 思维转化的前提
  - (2) 思维转化的纵向三步
  - (3) 思维转化的横向推进三步
7. 产品推荐“五化”法  
重点化、差异化、设身处地化、通俗易懂化、证明实在化
8. 价值塑造的五种方法
9. 学会用 SPIN 的逻辑结构

### 五、路演演讲台风技巧

1. 克服紧张的日常训练与临场调整
2. 演讲者的气息与发声练习
3. 重音、停顿、语速、语调的运用
4. 口才训练的八种方法
5. 表情与眼神
6. 身姿与肢体语言
  - (1) 站如松——站姿
  - (2) 坐如松——坐姿
  - (3) 行如风——移动
  - (4) 肢体语言的定义
  - (5) 肢体语言的三种类型
  - (6) 如何训练自己的肢体语言

### 六、路演演讲的技巧提升

1. 刺激回应原理
2. 如何应对冷场
3. 如何应对演讲中的错误
4. 如何应对刁难与挑衅

## 5. 如何制造心理气场

- (1) 心理气场是一种微妙的人际互动
- (2) 自我良好气场的塑造
- (3) 学会通过迎合来制造良好的氛围