

如何批量成交？

——成交式公众演说

【课程简介】

课程时间	2天 6小时/天
授课对象	高管/部门经理/销售经理/销售员
授课方式	内训（根据客户需求订制）

【课程背景】

世界上最伟大的人，无论是政界、还是商界，无一例外都是超级演说家。列宁、孙中山、毛泽东、克林顿、孙正义、马云，运用超级的智慧和演说能力成就了伟业，他们运用公众演说能力吸引了人才，凝聚了人心，改变了命运，创造了历史！

现实生活中，每个人每天都在销售，销售的定义就是成交。找到工作是成交、竞聘上岗是成交、加薪升职是成交、招商加盟是成交、找到投资是成交、公司上市是成交.....

成交的核心就是建立信赖、满足客户需求的过程，而这些关键环节都需要“说”，如何能够一对多的说明白并且成交呢？这就要靠掌握一套自信专业的公众演说技巧和批量成交的能力，这种能力不是天生的而是需要训练的。演说演说，边演边说，这种能力是招商加盟、招标投标、吸引人才、凝聚人心的必杀技能。能一对多的成交，自然就可以一对一的成交，所以，成交式演说是公司高管、部门经理和每一个销售人员的看家本领，制胜法宝。

本课程就是帮助你建立上台信心、掌握演说技巧、训练批量成交、成为魅力领导的训练课，这是每个管理者和销售人员都必须学习的终身技能，是最重要的技能，没有之一。

公众演说有多重要？

- 主持会议需要演说，商务谈判需要演说，
- 接受采访需要演说，鼓励员工需要演说，
- 凝聚人心需要演说，化解矛盾需要演说，
- 宣传动员需要演说，汇报工作需要演说，
- 加薪晋职需要演说，竞聘上岗需要演说，
- 工作述职需要演说，自我推荐需要演说，
- 介绍产品需要演说，打通人脉需要演说，
- 激发士气需要演说，征服他人需要演说。

【课程价值】

价值 1：克服上台恐惧，建立无与伦比的自信

价值 2：掌握当众说话的技巧，成为社交的焦点

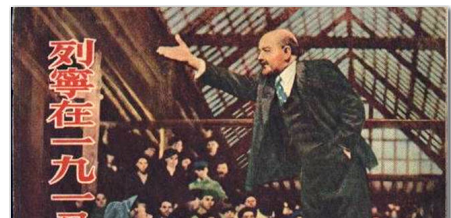
价值 3：掌握批量成交秘籍，通过线上、线下招商、促销、活动等，让业绩提升 10 倍以上

价值 4：在演说中展现人格魅力和影响力，吸引更多的资源和财富

价值 5：通过新媒体平台培养更多的粉丝，打造个人 IP 并转化成成交

价值 6：吸引更多人才，打造超级团队

价值 7：成为团队的魅力领导，超级领袖



价值 8、成为孩子的榜样和教练

【授课形式】

- 不是培训 是训练
- 不是讲授 是体验
- 不教知识 练技能
- 不教书本 练实战



【课程亮点】

- 课程类型：干货！干货！实战！
实战！效果！效果！
- 课程设置：动作话术、流程工具、现场演练、分组 PK
这样的训练听得懂、带得走、用得上、学得值。



课程大纲

不敢上台？——克服恐惧的方法

一、为什么我

1、演说有哪几种？

- 报告式演说
- 娱乐式演说
- 说服式演说

【案例：孙正义的创业史】

【案例：克林顿退休后的财富】

2、演说有哪三个层次？

- 敢上台
- 被认可
- 能成交

【实操训练：如何克服上台恐惧？——完美的自我介绍】

3、如何客户恐惧心理

- 认知训练法
- 当中出丑法
- 自我训练法

【训练：如何当中出丑？——自信心训练】



二、如何掌握公众演说的秘密？——演说的四大绝招

- 如何调整状态？——演讲的状态比演讲的内容重要 100 倍；
- 如何让状态达到巅峰？——唯有巅峰的状态，才能创造巅峰的成就；

- 如何做出行云流水的肢体动作？——动作创造情绪，情绪引爆能量；
- 如何语惊四座，震撼全场？——思维、逻辑训练

【训练：8个超级实用的肢体动作】

三、成交型演说成交的核心是什么？——五行演说成交法



四、
的十大

成交式演说
法门

1、

如何用“爱”自然成交？ **【训练：8种爱的应用】**

- 2、如何用“感恩”感动成交？ **【训练：感动客户方法】**
- 3、如何用“激情”感染客户？ **【训练：产生激情的要素】**
- 4、如何用“自信”产生气场？ **【训练：如何开场？】**
- 4、如何用“肯定”建立信赖？ **【训练：如何讲故事？】**
- 5、如何用“明确”树立权威？ **【训练：如何运用事实和数据？】**
- 6、如何用“赞美”拉近距离？ **【训练：如何赞美？】**
- 7、如何用“倾听回应”建立好感？ **【训练：如何倾听回应？】**
- 8、如何用“肢体动作”带动情绪？ **【训练：八大肢体动作】**
- 9、如何用“演练”持续成交？ **【训练：成交话术】**
- 10、成交式演说的黄金公式
 - (1) 8分钟演说公式
 - (2) 18分钟演说公式
 - (3) 2小时演说公式

【训练：8分钟成交法】

五、如何训练成交式演说？——九宫格法 **【大PK:现场成交实操】**

4、目标 (多少人、与谁一起)	5、标杆 (对手)	6、演练 (多少时间)
3、信念 (使命感)	9、彻底学会成交式演说	7、环境 (舞台)
	视频	道具
2、自我介绍	见证	故事

