

TTT 训练：企业内训师技能训战提升

主讲：鄢雷

【课程背景】

在企业知识沉淀和管理及人才培养的核心需求下，内训师作为知识传递者、企业赋能者的角色愈发关键。然而，不少公司都面临着如下共性痛点：

业务骨干懂专业但不会教，

技术专家有经验但难转化，

储备人才想分享但缺方法……

以上的种种情况，最终导致内部知识碎片化、培训效果打折扣、宝贵经验流失的现实问题。

本课程聚焦企业内训师能力短板，以实战化、工具化、场景化为核心，从课程开发逻辑到现场呈现技巧，系统解决怎么开发课程、怎么讲好课程、怎么持续优化三大核心问题，助力企业打造一支能开发、善表达、强落地的内训师团队，实现知识高效传递与人才快速成长。

【课程收益】

- 学员能掌握课程开发全流程的方法和工具，能独立输出符合企业需求的标准化课程；
- 学员能熟练运用台风塑形技巧，提升现场感染力与控场能力，降低紧张感；
- 学会结合 AI 工具提效（课程框架生成、课件美化等），同时保留课程的企业独特性；
- 学员能通过刻意练习和试讲，综合运用教学方法和技能，并独立完成一段课程讲授。

【课程特色】

强针对性：聚焦企业内训真实场景（如业务流程培训、新员工带教、技能标准化传授等），案例均来自不同行业内训实践；

高实用性：每个模块配套可落地工具包（如需求分析问卷模板、课程大纲结构表、PPT 排版检测表、互动提问话术等），学完即可复用；

重实战性：教学过程中，侧重做中学，现场分组调研需求分析、即时演练课程片段、实时操作 AI 工具，讲师全程点评+个性化改进建议。

【课程对象】

企业各部门业务骨干、技术专家（具备专业经验，承担内部培训任务）

储备内训师（有分享意愿，需系统提升授课能力的骨干员工）

HR 岗、部门管理者（主导内部制度/体系搭建，自身需具备授课能力）

【课程时间】 2 天（6H/天）

【课程大纲】

第一天：课程开发与设计篇

第一部分 内训师定位—企业内训师需要掌握哪些关键能力？

目的：厘清企业内训师的角色与核心素质

- 1、企业为什么需要懂业务的内训师
- 2、内训师的三重角色
- 3、内训师的核心能力素质

第二部分 课程选题—如何选择—一个学员感兴趣的课题？

目的：避免自嗨式的课程开发和设计

- 1、如何做需求分析

三个维度：业务/学员/目标

- 2、界定课程的目标

工具：ABCD 目标法

- 3、给课程起个好名字

方法：痛点+对象+价值

第三部分 课程构建—如何快速让自己的课程具有结构化？

目的：让培训课程有结构、有逻辑、有价值

- 1、如何搭建课程大纲

原则：金字塔原理

- 2、素材整理的方法和工具

方法：素材整理的七种方法

- 3、快速制作并生成大纲

练习：学员现场制作或优化课程大纲

第四部分 课程设计—如何让学员愿意听、愿意学？

目的：让学员听得懂、学得会、能应用

- 1、教学策略

万能教学原则：五星教学法

- 2、如何选择合适的教学方法

工具：教学方法选择矩阵

- 3、教学输出和评估

方法：单页 PPT 的讲解策略和方法

练习：学员准备 3 页 PPT 并现场演绎

第五部分 课件设计—如何让课程具有视觉化效果？

目的：让课程通俗化，能吸引学员

1、课件的整体设计

方法：整体设计的逻辑和策略

2、如何进行页面排版

方法：页面排版的四大原则

3、课件的美化和检测

工具：课件检测评估表

第六部分 AI 辅助应用—如何借助 AI 工具优化课程？

目的：让课程的开发与设计得到提效

1、利用 AI 设计课程的工具和方法

2、如何利用 AI 快速优化课程大纲和关键内容

3、如何在 AI 应用与课程独立开发间保持平衡

练习：Deepseek、豆包等工具在课程开发中的使用方法

第二天 台风塑形打造篇

第一部分 登场表达—如何在开场做到“一鸣惊人”？

目的：让内训师快速建立起专业感

1、感知学员

2、克服紧张

方法：克服紧张的两个关键策略

3、有效开场

方法：有效开场的三种方法

4、三分讲解

第二部分 肢体表达—如何抓住学员的注意力？

目的：让内训师的表达有力量

1、做好手势定位

2、得体的应用手势

3、手势的四个原则

4、握表走神的方法

工具：手势练习清单

第三部分 语言表达—如何提升自己的语言感染力？

目的：让内训师的表达有温度

1、做好停顿和重音

2、保持节奏和语气

3、学会词组表达

4、减少零碎

练习：分组演练课程片段，相互点评肢体和语言问题

第四部分 互动表达—如何让课堂保持积极活跃的氛围？

目的：让课堂有氛围、不冷场

1、如何进行有力提问

工具：常用的三种课堂提问技巧

2、有效反馈的方法

工具：三明治法

3、灵活控场的策略

方法：冷场/质疑/超时的处置策略

4、五步点评法

工具：点评评估表

第五部分 收尾表达—如何让课程能够完美收官？

目的：让课程结束有记忆点、能促发行动

1、总结回顾

2、呼吁行动

3、寄语升华

4、表达谢意

第六部分 模拟演练—如何让学员在试讲中找到提升点？

目的：让学员在实战中获得改进和提升

1、现场模拟

练习：学员准备 8 分钟的试讲

2、点评改进

点评：学员和讲师分别进行点评