

《公众魅力商务表达》

课程背景： 当今时代，在工作中的方方面面，每时每刻我们都需要演讲和表达的能力：面对客户，演讲就是销售，谈判，处理投诉；面对同事，演讲就是沟通，协调，项目推进；面对领导，演讲就是汇报，提案，年终述职；面对下属，演讲就是开会，委任，激励团队。

面对客户，如何抓住重点，说清楚自己要说的，让大家听懂记住？

如何更好的建立思维逻辑，条理清晰的发表你的观点？

如果在工作汇报中做好提炼总结，让自己的语言有条理？

如何应对客户提问，随机应变，抓住核心要素来回答？

今天，对于中国的职场精英来说，最大的挑战就是如何做一场优秀的商务演讲。我们常常面临以下三大问题：

- ◆ 一缺逻辑性——说话没有重点，缺乏目的性，观点不明确，条理性较差，总结不到位，缺乏提炼核心关键词，让观众听了云里雾里。
- ◆ 二缺表现力——过度依赖 PPT，缺乏和听众的目光接触，身体僵硬，没有手势动作，面无表情，声音没有抑扬顿挫，像催眠曲，气场微弱，说话没精神气，缺乏能量场。
- ◆ 三缺吸引力——罗列大量的图表数据，讲大道理，偏重理论，缺乏实例，不会讲故事，无法与听众产生共鸣，缺少热情，无法打动大家。

- 面对你的听众，你是否像上面所说的那样？你是否缺乏自信，不

知道怎样才能作出专业自然的演讲？怎样运用你的肢体、眼神和语言去影响听众，达到说服的目的？因为缺乏对思辨能力的训练，我们在逻辑思维上缺乏应有的敏感度，对自己要表达的观点缺乏提炼和总结的能力。

- 优秀的表达能力可以提高你对客户的影响力，也能提高你在团队中的领导魅力。如果你在大家面前说话能沉稳自信，就容易得到大家的肯定；如果你在公开场合演讲能成熟稳重，充满气场，就容易产生说服力。
- 为了给企业一套系统又真正管用的演讲技巧和方法，使他们能够清晰的表达，我们结合全球先进的培训理念，和国际演讲协会近百年的演说核心技能，打造此专业演讲课程。通过学习这个课程，把你塑造成自信、有说服力、能用清晰逻辑沟通的职场达人。

参加对象：

- 企业员工、职场精英
- 需要经常在领导面前发言和做工作汇报的人
- 需要经常做项目宣讲，产品发布的负责人
- 参加会议，需要不断做讨论发言和逻辑分析的人
- 在任何场合需要清晰表达，说服和影响他人的人
-

课程收益：

- 修炼基本功，提升在众人面前讲话的自信
- 抓住重点，说清楚自己要说的，让大家听得懂记得住

- 结构化的思维训练，常用的表达结构工具，条理清晰
- 运用非语言的技巧来征服听众，建立个人魅力
- 培养随机应变的说话能力，学会如何应对各种提问
- 站在听众的角度思考，运用口语化表达模式说服听众

培训特点： 50%以上互动表达练习，视频分析，培训师专业点评

培训时长： 1-2 天（可做模板化定制）

培训语言： 中文

培训讲师： 张红领

内容大纲：

第一天：自信面对你的观众

1. 公众表达带来影响力

- 1) 常见的需要演讲场合和挑战**
- 2) 演讲带来影响力（人物分析）**
- 3) 演讲的本质**
- 4) 好演讲的三个标准**

实战：1 分钟热身演讲（录像，稍后回放分析）

2. 你在害怕什么？

- 1) 演讲者的私心**
- 2) 公众表达恐惧探源**
- 3) 克服公众表达紧张小妙招**
- 4) 演讲三个阶段**

3. 看自己——我的第一轮录像

- 1) 录像回放：早上学员热身演讲分析
- 2) 学员分享感受，自我评价
- 3) 导师一对一当面点评

4. 表现力——让自己更自信

- 1) 肢体语言五要素--站姿，走动，手势，眼神和表情
- 2) 常见不当站姿和手势(要避免)
- 3) 学员练习：站姿专业化七步法
- 4) 四个基础动作和四个简单手势
- 5) 用眼神和表情建立客户对你的信心

学员实战：商务场合沟通情景模拟

5. 带着目的去演讲

- 1) 你知道你每次演讲的目的吗？
- 2) 常见演讲四大类型——告知，说服，取悦，激励
- 3) 为何客户不爱听——演讲中的常见误区
- 4) 目的清晰的演讲——经典视频案例对比分析
- 5) 演讲“钻石法则”
- 6) 开 3 结 4 让你的演讲眼前一亮

6. 再演练——在实战和点评中成长

- 1) 学员实战：2 分钟演讲

- 2) 全程实时录像
- 3) 观众互评和培训师专业点评
- 4) 第一天结束

第二天：逻辑清晰表达

7. 驾驭 PPT——做 PPT 的主人

- 1) 如何让 PPT 助力你的演讲
- 2) 常用的 PPT 技巧：双屏模式，蒙版模式
- 3) PPT 只是工具，不是全部
- 4) 时刻记住你要面对听众，不要面对 PPT

8. 简单逻辑——演讲稿的设计

- 1) 用“四部曲”模板来准备演讲
- 2) 分析听众——他们为什么来？背景需求态度差异
- 3) 设定目标——你演讲的目的？如何选择话题
- 4) 确定中心——最精炼的语言，一句话中心思想
- 5) 归纳要点——提炼关键词，总结分类汇总

9. 以不变应万变——结构化思维的作用

- 1) 电梯法则？
- 2) 即兴发言的常见场合、对策和准备
- 3) 结构化思维——PREP 结构分析
- 4) 实战：结构化思维强化训练——即兴发言练习

5) 其他常用商务演讲结构——SABC、SPOP 等

10. 应对提问——随机应变，临危不乱

1) 你有被问到哑口无言的时候吗？

2) 回答不出来该怎么办——常用四个应对方法

3) 怎样不让听众站到你的对立面

4) 随机应变也要有逻辑——回答问题 4R 法则

11. 魅力演讲大赛&辅导点评