领导力与

职业素养学习系列

**演说制胜：打动客户和领导的商业演讲力**

**主讲：华为/阿里特邀演讲导师、长江/中欧商学院特邀演讲教练 王小宁**

**面授时长：2天 课程费用：5800元/人**

**课程对象：需要做工作汇报、产品和方案演示的项目经理、产品经理、研发经理等；**

**需向客户做营销型演示、方案呈现的市场经理、售前顾问、大客户销售；**

**需向商业合作伙伴、公众媒体进行演讲的总监、经理等中高层管理者。**



**课程特色**

**企业收益：**

1、提升员工的工作演讲汇报能力，缩短工作汇报时间，提炼重点，推进工作快速进展；

2、培养会演讲的管理者，在对外做推广时，提升企业品牌知名度和影响力。

**岗位收益：**

1、了解商务演讲的思维、常见误区和学习目标，调整演讲思维；

2、掌握演讲准备阶段的逻辑思考方法和工具，为专业演讲提供保障；

3、掌握演讲者表现力的关键技巧，并通过现场演练获得快速提升；

4、运用系统的控场互动技巧，学会调动听众的感观和兴趣。

1. 讲师是国内首位提出商业演讲定义的导师，课程先后进入长江商学院和中欧商学院，并获得学员的一致认可；

2、课程以商业演讲为核心，着重提升学员思维的逻辑性和表达能力，从而提升演讲力，进而推动工作和商业效率的提升；

3、采用小型课堂演练的训练方法，学员现场演讲，老师点评辅导，全面提升学员在商务汇报与演讲场合的临场表现力；

4、课程提供多种提升自我训练的方法和工具，课后可以以此温故知新，极具实战效果。



**课程收获**



01

课程大纲

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **一、演讲思维**  提升演讲效果的第一步是调整思维。  1、简化思维：肯尼迪登月演说的启示  2、互动思维：克服紧张的有效法门  3、故事思维：会讲故事的人征服世界  4、逻辑思维：可复制的说服力  5、共情思维：收服人心靠的是情绪  6、差异化思维：塑造价值的核心能力  **二、演讲设计**  要想说清楚，先要想清楚。逻辑和信息结构是思考原点。  1、个人信息的强化记忆点  2、一句话秒懂的细分定位  3、一秒就get的标签系统  4、一句清晰的差异化价值  6、一句话秒转的个人品牌故事  7、高效圈粉的入口级服务  9、使人追随的愿景表达  **三、演讲表现**  人是最重要的因素，演讲或简报的讲者如何塑造个人形象。  1、专业稳定的演讲表现  2、迅速控场的互动能力  3、即兴演讲的语言组织  4、应对挑战的终结技巧  5、TED演讲的核心公式  6、如何在商务演讲中讲精彩故事？ |  | **四、视觉呈现**  PPT幻灯片设计要以沟通效力为任务，兼顾平衡美学和效率。  1、常见商务PPT幻灯片的误区  2、什么样的PPT才能帮你提升演讲效果？  3、一个技巧，让你制作PPT效率提升10倍  4、视觉优化方法  5、金句：最该呈现在PPT的信息  6、对500强公司PPT幻灯片点评分析  赠送课件：《如何打造商业演讲PPT》  **五、互动控场**  好的演讲或简报由讲者和听众共同完成。互动不仅用于创造好气氛，还能促进沟通成效，探求听众内在需求，产生新内容和创见。  1、克服紧张：与观众真正建立交流感  2、舞台控场：Hold住全场的互动技巧  3、管理听众的注意力：商务演讲的心跳法则  4、如何设计并管理听众的反应  5、如何回应疑难和刁钻的问题  6、面对不同个性的听众，调整演讲和简报的策略  **成果输出：与观众的互动方法**  **六、情景演练**  学员上台演练，老师进行点评，帮助学员更好地掌握课程内容。  1、学员分析自己工作中的演讲需求和内容思路  2、上台进行展示  3、台上表现力的执行、观察、解析、交叉点评、总结  4、检测并提升学员在内容清晰度、肢体语言、说服方法、互动策略、问题应对方面的临场表现并给予改善建议。 |





02

专家介绍

**华为/阿里特邀演讲导师、长江/中欧商学院特邀演讲教练**

**王小宁**

**吴景辉**

**实战经验**

国内唯一一位被长江、中欧商学院同时特邀的商业演讲教练，非常了解商业底层逻辑、前沿商业模式。深入研究TED演讲模式在商业实战场景中的应用，如：品牌输出、产品发布、项目提案等，并提供有效解决方案。因“精准”、“有效”，被学员们称作“商业演讲手术刀”，真正具备对声音形象塑造、公众演讲表达、知识体系输出的咨询与教练经验。近10年授课经历。辅导过多位知名企业家、千万级头部大V。

**主讲课程**

个人IP的公众表达、项目PPT演讲攻略等。

**服务客户**

阿里巴巴、华为、腾讯、字节跳动、爱奇艺、滴滴出行、特劳特、阿迪达斯、联合利华、IBM、蚂蚁金服、万达集团、京东、小红书、神州数码……