**可复制的演说表达力——提升“言值”，让每次表达都发生改变**

面授时长：2天

课程费用：4800元/人

课程对象：需要在商务场合提供产品推介、公司宣传、专业知识培训、方案介绍、主持会议、工作汇报等公众表达的各类专业人士。

**课程收获**

企业收益：

1、上下级与部门之间传递信息更为精确高效，提升组织内部的沟通效率；

2、表达能力的提升可帮助管理者营造开放沟通的文化氛围；

3、更好的向合作伙伴、客户传递公司的理念、品牌、产品和服务等。

岗位收益：

1、演说结构：学会构建表达思维，逻辑清晰分明；

2、框架搭建：学会设计精彩的演说开场与结尾；

3、演说呈现：掌握可传播、有内容、有思想、有温度的演说技巧；

4、视觉辅助：练好台风、提升气场，让演说有活力有张力；

5、有效控场：学会控场与处理突发事件，引导听众注意力；

6、洞察听众：掌握在各个场合说好即兴演讲、共识听众的能力。

**课程特色**

1、流程化：每一个模块都由讲解、演示、练习、点评，四大流程组成，确保课程学习节奏与现场体验；

2、工具化：全程干货，每个模块提供相应的工具包、互动表等关键工具，确保课程落地及有效课后复制；

3、轻松化：教学体验活动新颖、有趣、接地气，可复制、确保学员良好的学习气氛中提升与进步；

4、标准化：内容千锤百炼，符合成人教学原理以及国际流行教学设计，让学员听得懂、记得牢、能传播。

**课程大纲**

第一模块【重新定义演说】——让每一次表达，都发生改变

一、参透演说的本质，把握时代的机会，让思想更有影响力

1.演说不是模仿别人，抛弃演说套路，学会掌控自如

2.获取更多的关注吸引他人走进自己语境的核心

3.把【能说】转化成【会说】

4.提升影响力，从提升演说力开始

二、了解演说表达的三种类型

1.需要克服本能习惯的自我倾诉型

2.能够达成共鸣的影响型

3.能把语言转化成他人行为的影响型

三、区分演说表达的五维场景，让你在任何场景都可以驾轻就熟

1.沟通，将双方置于同一平面

2.说服，将观点植入对方心中

3.谈判，把冲突变成合作

4.演说，靠语言赢得话语权

5.辩论，通过对抗获得第三方支持

第二模块【化解焦虑】——快速消除紧张的有效心

一、了解紧张的原因，从接受到改变

1.揭开恐惧的面纱

2.演讲开始于登台那一刻，跨越心理障碍，自信表达自己

3.治标也治本，打破“内向魔咒”

二、紧张克服之【治本】

1.把索取者心态转换成给予者心态

2.改变从接受开始

三、紧张克服之【治标】

1.高能量姿势提升自信

2.演说前的自我激励话术，克服恐惧障碍

3.用提前进入对话模式改变演说心境

4.管理紧张情绪，简单4步做到畅所欲言，快速进入演说与表达状态

第三模块【把握关键】——说出让人1秒钟记住你的自我介绍，赢得首因印象

一、从【知道】到【认同】，你要介绍的到底是什么

1.人设：因为相同而接受你，因为不同而选择你

2.人设提炼四环定位法，让自我介绍不再单调

二、以目标为导向的自我介绍不同方法

1.突出优秀、展示自我的数据法

2.恐惧接触、展示真实的自嘲法

共鸣听众、突出特别的金句法

4.深入了解、达成认同的故事法

5.吸引听众、带入关注的提问法

第四模块【演说前的精彩准备】——演说前的准备充分，你的演说就成功了一半

一、确定目标，让演说有的放矢

1.演说的不同目标

2.演说前需要的黄金三问

二、了解听众，探明演说对象的真实需要

1.明确听众的组成，满足听众的需求让听众快速爱上你的演说

2.建立和听众间的信任纽带，通过转化力走进听众内心

3.破除主观思维，让听众感受到你的善意

三、设定主题，让表达观点明确

1.提问式主题

2.对比式主题

3.诱惑式主题

4.故事式主题

5.热点式主题

6.悬念式主题

7.痛点式主题

四、搜集素材，让演说条理清晰、内容丰富、听众受用

1.输出倒逼输入

2.日常必备【四库】

3.素材方法论之【搜文章】

4.素材方法论之【找名人】

5.素材方法论之【寻经典】

6.素材方法论之【听好课】

第五模块【揭秘演说结构之美】——有逻辑的表达，让你的思维不再混乱，更具影响力

一、演说的纵向结构

1.自上而下，围绕主题做分解

2.自下而上，概括总结做聚合

3.上下结合，两种方式不可分

二、演说结横向结构

1.选择演绎，让表达更有力

2.选择归纳，让要点更清晰

3.因需而动，两种顺序选其一

三、演说常见结构

1.黄金圈结构

2.PREP结构

3.时间轴结构

四、精彩开场和结尾的必杀技能

1.开场白不好，等于白开场

2.万事开头可以不难的思路

3.用言简意赅的语言，表达最有内涵的信息

4.漂亮收尾，别让演说输在最后一分钟

5.为你地表达画龙点睛：一个公式让听众意犹未尽

6.耐人寻味的结尾，激发听众的感情

第六模块【可复制的影响力演说技巧】——让你的演说精彩万分

一、现实扭曲立场

1.切换观点、达成说服

2.换个角度看主题

二、数字的力量

1.数字的场景运用

2.结合主题的数字使用技巧

三、使命感的力量

1.传递社会意义，赢得听众支持

2.让演说更具价值的三种方法

3.愿景式话术，快速化解听众的心理隔阂

四、高密度排比

1.强化观点，升级语言呈现力

2.高密度排比的罗列技巧

五、故事思维

1、故事素材——我们不是没有故事，只是缺少善于发现故事的眼睛

（1）如何挑选对人们有益的故事素材

（2）让故事投其所好的3个技巧

2、故事框架——有波澜的故事才是吸引人的故事

（1）跌宕起伏的故事

（2）差异化的观点

（3）平易近人的主张

3、故事的模型——直接可用的故事公式

（1）我是谁的故事

（2）我从哪里来的故事

（3）我为什么的故事

（4）我很厉害的故事

4、故事画面感——身临其境，赢得共鸣

（1）增加感官信息，让说服对象身临其境

（2）切换不同的视角，为故事注入新鲜感

5、故事情感——点燃听者的激情，用故事引导对方思考

（1）讲对方希望听到的故事，包装你的观点

（2）用故事的灵魂引起共鸣

（3）努力激发说服对象的内在动机

六、幽默的力量

1.得体的幽默，瞬间俘获听众的好感

2.善用修辞，增强幽默的力量

3.段子的基本公式

4.幽默工具箱

第七模块【演说呈现】——“演”得到位，才能“讲”得精彩

一、气场修炼——提升自信的有力武器

1.修炼站姿和手势，培养强大气场的6个方法

2.精炼眼神，让魅力产生颠覆性变化

3.表情活了，场面就亮了

4.走出一道舞台风景

二、让你的声音更富有吸引力

1.先“声”夺人，用好声音抓住听众的耳朵

2.有“语”也要有“气”

3.演说好声音，重耳不难调

4.掌控欲诉，听众才会觉得耳朵舒服

三、塑造完美形象，抓住听众眼球

1.你看起来像比看起来是更重要

2.符合主题的服装也是一种无声的演说

第八部分【场景应用】——生活无处不演说

一、职场即兴表达：提升效率赢得认同的万能秘籍

1.高效汇报工作四步法——让领导看到你的能力

2.让领导瞬间get主题的三步汇报法——让你汇报表达有主见

3.清晰下达工作的三步法——不再让员工不明所以

4.给同事提意见的三步法——沟通拒绝绕弯子， 省时省力更高效

5.检查下级工作三步法——化负面情绪为积极行为

6.新岗上任发言公式——赢得职场第一认同感

7.职场表达观点——把话说到点子上的三步法

二、社交即兴表达：逻辑清晰、脱颖而出的即兴表达

1.做一个有思想的社交达人——打造独特的人格魅力表达三步法

2.面对晚辈的即兴表达——不失礼节的三步表达法

3.面对长辈的即兴表达——告别尬聊得到帮助

4.朋友聚会万能表达——让回忆成为表达高潮

5.敬酒即兴公式——营造酒桌氛围

6.夸人就要夸到心坎里——培养社交中的高情商

三、晚会活动即兴表达：告别即兴尴尬，有趣有聊赢得认同

1.开幕词三步表达公式 ——赢得宾客掌声

2.嘉宾致辞即兴表达三步法——托起主办方营造氛围

3.颁奖即兴表达——让获奖人有面子的万能表达

4.获奖答谢万能表达——让你的获奖全场认同

5.闭幕三步表达公式——漂亮收尾，打动观众

四、应对问题的即兴表达

1.提意见的即兴表达——避免沟通矛盾， 提高社交竞争力

2.请求解决问题——同一阵营法， 快速建立情感共鸣

3.被客户质疑的三步表达法——以对方的需求为切入点， 瞬间抓住对方心理

4.拒绝他人的三步法——不再让拒绝变得尴尬

专家简介

埃森哲/IBM/招银表达与谈判教练、【得到app】艾思会主创 柳老师

实战经验

拥有11年商业教育培训工作经验，超级演说家实战导师，全球五百强首席演说教练，致力于商务谈判、实战语言演说，谈判销售，职场演说、高情商沟通、高效表达力、讲师培训领域的研究以及培训；

曾应邀为中国传媒大学、南京理工大学、天津大学，世界五百强企业奥镁、埃森哲、宝马及高校总裁班等全球知名集团提供课程教学、项目辅导；

累计授课场次超过1200+场，线下培训10000+学员/年，平均满意度高达98.67%。

专业背景

英国剑桥安格利亚鲁斯金大学硕士；以色列希伯来大学访问学者；埃森哲、阿里巴巴、IBM、COACH、招商银行语言表达教练及谈判咨询顾问；【超级演说家】节目讲师；【得到app】艾思会主创；【奇葩说】辩论训练营最佳辩手；中国全国总工会文工团高端名师。

授课风格

风趣幽默－－愿意学的多；通俗易懂－－方法技巧多；落地实用－－简单学的多；手段丰富－－技巧用处多；

持续跟踪－－联络指导多；课程转化－－产出结果多。

主讲课程

《故事影响力》、《精准说服》、《可复制的演说表达力》、《可复制的销售表达力》。

服务客户

阿里巴巴、中粮集团、埃森哲、（Accenture）、美国驻华大使馆、COACH（蔻驰）、招商银行总行、蓝色光标、伊利集团总部、中国电信集团、中国平安、深圳LBC集团、广东省银监会、奥镁集团、中国农行私人银行、中国南方航空、中国广汽丰田......