帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

时代华商学习卡课程

新一代企业学习平台价值领创者

管理学习系列—精品课

可复制的演说表达力©-打动客户和领导的商务演讲与汇报

主讲：拜耳/IBM/思科等全球五百强首席演说教练 柳金秋

课程对象：营销人员、各级管理者、路演竞赛人员及其他各类型需要正式汇报、演讲

的人员

课程时间：2024年6月29-30日、2024年12月13-14日

课程地点：广州时代华商商学研究院（大湾区总部）

课程费用：4800元/人，学习卡会员享受折扣

课 程 简 介

具体内容安排以课前3个月的邀请函为准

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程背景

“股神”巴菲特曾经说过一句话：“你要学会商务演讲，这是一项可以持续使用五六十年

的资产。否则，你就要承受五六十年的损失。”注意力越来越稀缺的职场中，越来越多场

合需要演说，也许只有一分钟的时间，就决定了接下来的很多种可能性。罗翔因为风趣幽

默的“张三说法”在网络上迅速走红；董宇辉因为妙语连篇、金句频出，在卷破头的直播

行业杀出一条无人能匹敌的赛道——这些引领一时的网络顶流证明：有实力的人，加上会

表达，才会被更多人看见，也能更好地把握机会。在你的职业生涯中，你是不是也有这样

的感受——

Ø 因为说话太过直白、不讲情面而被嫌弃或者因为说话过于委婉达不到目标

Ø 做好充足准备，但一开口就是不自信，大脑一片空白，没底气，表达混乱，紧张怯场

Ø 同样的意思，别人说出来就是更容易获得周围人的认同，获得客户的认可，而自己总是

词不达意

针对以上问题，我们特邀全球五百强首席演说教练柳金秋女士，与我们一同分享《可复制

的演说表达力©——打动客户和领导的商务演讲与汇报》的精彩课程。本课程从演说表达

的动机找寻、精准有力的素材搜集、高效清晰的演说框架、制造情感共鸣的核心技巧、不

同演说场景的演说方法，从知道到做到，让你从听到到说出来；让演说，成为职场铠甲。

课程收获

企业收益：

岗位收益：

1、精准传达信息，提升企业影响力和感召力，塑

造良好的社会形象，提升企业知名度，树立品牌，

提高情绪价值；

1、掌握与人黄金一刻的链接思维和演说结构

2、掌握精彩的开场与结尾设计框架

3、能够练好台风、提升气场

2、借助公众表达，对商业伙伴和顾客施加积极影

响，快速促成决策，传播企业理念，促成合作和

购买行为；

4、学会如何控场与处理突发事件

3、以故事为载体，结合企业文化，借以文化落地，

使文化更好的融入到企业内部；

4、增强员工凝聚力和向心力，营造和谐的企业氛

围、提升企业效能

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程特色

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。

1

2

3

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。

内容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】

（2）创造情绪价值，找到理性和感性的结合，激发

听众行动

发生在真实职场和商业中的演说，更需要能够传递观

点、有效共情、达成认同，围绕特定的目标发生转化。

而思维决定了演说方式和方法，自然决定了演说结果。

此章节从最底层的演说思维开始，了解真正的演说意

义。

3、【影响力】

（1）需要克服本能习惯的自我倾诉型

（2）能够达成兴趣和共鸣的分享型

（3）能把语言转化成他人观点认同和行为引导的影

响型

一、参透演说的本质，掌控场景需求，让表达更具转

化力和影响力

1、演说思维的切换——抛弃模仿和演说套路，把缺

点变成特点，学会掌控自如

三、区分表达的五维场景，任何场景都能驾轻就熟

1、沟通---将双方置于同一平面的信息交流

2、说服---在自己没有话语权时，施加以对方影响力

的表达

2、演说动机的获取——演说不是培养自信，而是找

出表达的动机

3、演说的高效转化力——直击人心，把【能说】转

化成【会说】

3、谈判---不瓜分存量而创造增量，把冲突变成合作

4、演说---有效观点的传递和话语权的形成

5、辩论---通过思辨表达，获得第三方支持

【练习】：设计目标，隐藏目标，改变他人行为或观

点的影响力表达

二、影响力演说三维角度——在最短时间，用对方最

少精力，表达最高效内容

1、【注意力】

（1）要么让听众喜欢，要么和听众有关

（2）获取更多听众兴趣点走进自己语境的核心关键

2、【共情力】

第二模块：【演说前的精彩准备】

好的演说前提是要做好充分的准备：演说的素材，目

标，听众以及演说的主题。无论是激励、传播、教育、

说服等任何一种目标，你都需要围绕他们进行你的讲

前准备。

（1）用听众世界的有效演说模式传递内容

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

一、以终为始表达目标，最打动人心

1、新表述——常识包裹外衣

2、新资讯——建设性信息植入

3、新观点——获得启发感

3、调整优先级---不说自己想说，而说对方想听

二、构建斜坡——建立和听众的共同气场

1、人际接触---释放善意

（1）肢体

二、新观点的生产方法，把话题的语境发生扭转和迁

（2）注意力

移

2、构建相同---找到人和人之间可能交织的共同点

（1）结构性相似

1、目标凝聚伙伴

2、伙伴提供方法

3、方法服务目标

（2）个体性相似

（3）一致性机理

3、给予认同---用权力秩序给听众创造安全感

（1）构建安全感

三、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

走进你的语境

（2）用好感抵充恶感

2、建立和听众间的信任纽带——通过转化力走进听

众内心

三、以不同目标为导向的开场方法

1、突出优秀、展示自我的【数据法】

2、恐惧解除、展示真诚的【自嘲法】

3、共鸣听众、展示差异的【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】

【练习】：因为相同接受你的人设找寻，和因为不同

接受你的人设设计表达

3、破除主观思维---让听众感受到你的善意

4、听众动机获取---不是要讨好听众，而是要在我们

的表达动机和听众想听之间找到一个交集

四、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

第四模块：【揭秘演说结构之美】

有逻辑地表达，让你的思维不再混乱，更具影响力。

一、感性结构——在场景中完成自我说服

（一）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

4、故事式主题

5、挑战式主题

【练习】：通过挑战主题代替概念，设计一个场景化

演说主题

1、如何挑选对客户有益的故事素材

（二）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

第三模块：【把握关键】

认同你才会认同你的背后的一切，借助开场，快速赢

得首因印象。

2、差异化的观点

一、从【知道】到【认同】，你的开场到底应该展示

什么

3、平易近人的主张

（三）故事画面感——身临其境，赢得共鸣

1、增加感官信息，让谈判或沟通对象身临其境

2、切换不同的视角，为故事注入新鲜感

1、人设---因为相同而接受你，因为不同才会选择你

2、演讲人设提炼---找到自己基于目标的核心认同点

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

3、画面生产思想的五维场景

一、在处境下塑造想传递的观点

1、处境决定了主张的内核

2、事实=选择性聚焦+偏向性诠释

3、处境之争

二、理性结构 —— 不是讲，而是帮助对方去听

（一）基于目标定主题——做事情如果没有目标，再

努力也没有共赢的结果

（1）用可被感知的情绪带来带入感

（2）用发现盲区带来启发感

4、事实判断

1、确定目标

（1）ab法则

（2）目标的场景演练

（1）找到欲求

2、设计序言

（2）制造恐惧

（1）语言的三个阶段

（2）抓住对方注意力的故事性原理

（3）设计序言的四要素

（4）序言四种不同模式：标准式、开门见山式、突

出忧虑式、突出信心式

二、好故事的标准与要素

1、好故事的三大标准

（1）清晰：没听懂是白搭

（2）好奇：让听众一直追问“后来呢”

（3）共鸣：没有共鸣是“自嗨”

2、故事的核心六要素

3、设计主题——表达主题的三大原则

（1）S简单

（2）A准确

（1）代入感、认同感、辨识度的人物

（2）背景占据故事的比例

（3）冲突的3个层面

（3）P利益

三、线性结构 —— 建议型框架激发决策

1、需求性：以问题导向、利益导向或目标导向为基

础，判定目前存在的问题

（4）用故事的高潮彰显自己

（5）用对话塑造点睛之笔

（6）让故事升华的结局

2、根属性：问题的根源以及所属因果关系

3、解决力：政策或方案的执行力、可行性及效果的

评估

三、故事的模型——直接可用的故事公式

1、我是谁的故事

4、损益比：政策或方案落地的利弊比较

2、我从哪里来的故事

3、我为什么的故事

四、非线性结构 —— 观点共鸣型结构赢得认同

1、定义——建构语境，展现惯例

2、标准——比较标准的公开是建立共识的前提

3、推论——给出核心信任

4、我很厉害的故事

5、短板故事——从缺点变特点

6、换赛道故事——从反对到支持

7、缺陷故事——从外力到内驱

4、价值——打造情绪价值

第六模块：【可复制的影响力演说技巧】

第五模块：【故事影响力】

怎么说比说什么更重要，表达的技巧不同，听众接收

到的感知自然不同；内容的设计彰显你的演说价值，

如何让你的演说更精彩，你需要掌握的必备演说技巧。

故作高深的人讲道理，真正厉害的人讲故事；掌握一

套故事力法则，实现有效传达，提升感染力、引爆影

响力的演说秘诀。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

一、现实扭曲立场

一、收尾的有效避雷

1、切换观点、达成说服

2、转化维度看主题

二、精彩结尾的万能公式

1、结构总结，传递重点信息

2、真诚感谢，激发听众认同

3、简单呼吁，促进有效行动

4、共情故事，打造情感共鸣

5、点睛金句，激发核心记忆

【练习】：设计意犹未尽的演说结尾

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

第八模块：【化解焦虑和紧张】

当众讲话的恐惧源于对紧张的认知和接受，不接受即

不可改变，但紧张和兴奋就像硬币的两面，只要转化

心态和找到方法，紧张便是你呈现的一种助力。

一、了解紧张的原因，从【接纳】到【改变】

1、了解压力和紧张背后的逻辑，揭开恐惧的面纱

2、登台前的心里建设，跨越心理障碍，自信表达自

己

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、多元表达

1、话语资料的多元

2、对观点的精准修辞

二、紧张克服之【治本】

1、改变从接受开始——压制压力，只会让压力转移

其他地方

六、幽默的力量

2、心态转化——把索取者心态转换成给予者心态

1、得体的幽默，瞬间俘获听众的好感

2、幽默的基本公式

三、紧张克服之【治标】

【练习】：包装观点，综合呈现演讲张力和感染力练

习

1、自我赋能——演说前的自我激励话术，克服恐惧

障碍

2、高能量姿势——从行为入手继而改变心里

3、调整状态——用提前进入对话模式改变演说心境

4、压力转化——大脑空白时的紧急救助

5、结果预设——不让空泛的想象成为阻碍

6、寻求反馈——快速从紧张到兴奋

【练习】：紧张缓解的舞台展示

第七模块：【设计意犹未尽的精彩收尾】

一场演说的收尾直接决定了听众带着怎样的状态离开，

而单纯的谢谢和粗糙的收尾就像电影烂尾一样，甚至

掩盖了前面所有的高光时刻；怎样打造一个意犹未尽

且激发行动、转化目标的收尾，在演讲中至关重要。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

第九模块：【演说呈现】

3、清晰下达工作的三步法——不再让员工

穿戴得体可以让你魅力四射，肢体语言能够

塑造你的神奇，眼神交流也是一种态势语，

演说不仅有说，你也需要借助演才能更好地

展示你的内容。

不明所以

4、检查下级工作三步法——化负面情绪为

积极行为

5、新岗上任发言公式——赢得职场第一认

一、气场修炼——提升自信的有力武器

1、修炼站姿和手势，培养强大气场的有效

方法

同感

6、职场表达观点——把话说到点子上的三

步法

2、精炼眼神，让魅力产生颠覆性变化

3、走出一道舞台风景

二、社交即兴表达：逻辑清晰、脱颖而出的

即兴表达

二、话语控制

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

1、流畅、精准、高效

2、停顿、反转、控制

2、朋友聚会万能表达——让回忆成为表达

高潮

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

3、夸人就要夸到心坎里——培养社交中的

高情商

三、应对问题的即兴表达

第十模块：【场景应用】

1、提意见的即兴表达——避免沟通矛盾，

提高社交竞争力

通俗易懂的即兴表达公式，最简单的方法帮

你解决职场中大部分的沟通难题。

一、职场即兴表达：提升效率赢得认同的万

能秘籍

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

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

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

专家简介

柳金秋

拜耳/IBM/思科等全球五百强首席演说教练

【实战经验】

埃森哲、阿里巴巴、IBM、德国拜耳、招商银行、奔驰等语言表达教练谈判咨询顾问。

【专业背景】

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、高效表达力领域的研究

以及培训；拥有长达12年的商业教育培训工作经验；《超级演说家》实战导师；著有书籍《精

准说服》《会讲故事的人前程都不会太差》。

【授课特点】

语言风趣幽默且通俗易懂，课程方法技巧多，在互动中可以体验老师的演讲魅力。

【主讲课程】

故事影响力、全场景沟通训练营、精准说服、优势谈判、可复制的销售表达力、可复制的演说

力等。

【服务客户】

中国传媒大学、南京理工大学、天津大学，拜耳、罗诊、诺和诺德、埃森哲、奔驰、松下、招

商银行、阿里巴巴、强生、雷克萨斯、思科、安联、IBM、新华网、可口可乐、丰田汽车……

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者