# 公众演讲与致胜口才

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-15

*第一篇：公众演讲与致胜口才《公众演讲与致胜口才》课件简介通过六方面能力培训，提升达到：五种心态，四种能力，三种素质，二个结果，一个目的。一、口语表达基本功——口才基础目的：音正音纯大众化流畅自然轻松化形象深动优美化口语表达的基本要求：1、...*

**第一篇：公众演讲与致胜口才**

《公众演讲与致胜口才》课件简介

通过六方面能力培训，提升达到：五种心态，四种能力，三种素质，二个结果，一个目的。

一、口语表达基本功——口才基础

目的：音正音纯大众化

流畅自然轻松化

形象深动优美化

口语表达的基本要求：

1、语音规范

2、吐字畅晰

3、语速适当

4、语调适中

5、节奏合理

6、表意准确

7、措辞贴切

8、构思周密

9、详略得当

10、角度新颖

11、反应敏捷

12、见解深刻

13、紧扣题旨

14、表情自然

15、态势得体

二、良好的心理状态——口才关键

目的：敢讲、想讲、会讲、爱讲

良好心态包括十方面：

1、自信心态

2、积极心态

3、强者心态

4、空杯心态

5、学习心态

6、从容心态

7、感恩心态

8、付出心态

9、素质心态

10、接受心态

三、睿智的思维品质——口才条件

目的：周密严谨，新颖深刻

主要的思维能力训练有：

1、观察思维能力

2、聪想思维能力

3、应变思维能力

4、拓展思维能力

5、逆向思维能力

6、引申思维能力

四、丰富的知识信息——口才保障

目的：学会积累知识的广度，深度的方法，并能将所学知识在交际演讲中尽情展放。

1、模糊准备技巧

2、学习技巧

3、记忆理解技巧

4、知识与思维同步

5、临场准备

6、知识的融会贯通

五、高超的口语技巧——口才的升华

目的：运用口才技巧，展现沟通艺术，演讲艺术

主要的课件有：

1、交际艺术

2、沟通艺术

3、口语表达艺术

4、演讲艺术

5、即兴发言术

6、答辩艺术

7、幽默技巧

8、交际礼仪

9、表演艺术

10、朗读、朗诵艺术

六、成功成才潜能开发心智培训——口才归宿

目的：打开心锁，拥有口才，成就未来

主要课件有：

1、心智行成功学

2、知行成功学

3、智商与情商

4、有效沟通

5、神经语言程式学

6、成功人士八颗原子弹

7、决定幸福的十三颗氢弹

8、潜能开发

通过六方面能力培训，学员提升达到的目的：五种心态，四种能力，三种素质，二个结果，一个目的。

五种心态：自信心态、积极心态、从容心态、感恩心态、成功心态

四种能力：有效说话能力、社会交际能力、公众演讲能力、智慧成功能力

三种素质自信自强热情向上的成功心态素质、不卑不亢，充满爱心，诚信仁礼，果敢坦然的做人素质、快乐、幸福、健康的心态素质

二个结果：能说会道的结果、成功幸福的结果

一个目的：未来强者目的一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom you know)。你认识谁？谁认识你？

每一次与人沟通，就为网络多织一条线

到底什么是“人脉竞争力”？“相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人脉网络上的优势”就是我们定义的人脉竞争力。

换言之，一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源相较别人更广且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速的获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。

自我推销:

（1）让自己变得更有价值，例如，能力、资本等

（2）建立守信用的形象，让别人相信你.“说到做到”是他最希望自己在别人眼中的样子，“绝不过度承诺(overpromise)”，不管是朋友、同事或客户，都因此而信任他。

没有专业，你的人际关系都是空的。但是，在专业里，有一条是最难的，就是信任，而这也是人际关系的基石。

如何建立一个让人信任的形象，是让人脉竞争力可以产生正向循环的关键。如果一个人讲的话，每次都要打七、八折，那么，更多的人脉，只是带来更多的负面效应罢了。

（3）让别人知道你、认识你，多利用宣传自己、亮相的机会，参加各种聚会、会议等

（4）多把名片发给别人，让别人记得自己

（5）乐于与别人分享（信息、金钱利益或工作机会）

（6）把握每一个帮助别人的机会，把人情撒出去

（7）在圈内树立一个好的口碑

（8）要诚心，学习关怀别人。因为人脉的积累是长年累月的，不管是一条人脉，或是由人脉伸展出去的人脉，都是需要长期的付出与关怀。

（9）善于做中介，成为供求双方的桥梁

（10）建立一个人际关系信息系统，记录人员名单

（11）培养自信与沟通能力、再学习适时赞美他人的能力。要主动走出去与人交往。

其次是沟通能力，“所谓的沟通能力，其实就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应”。要如何了解？“倾听是了解别人最妙的法宝”。要学会赞美别人。人类本质里最深远的驱策力，就是希望具有重要性。

（12）与别人互惠互利，进行交换（信息、利益、金钱），成为合作伙伴，形成利益共同体

**第二篇：演讲口才与公众表达**

演讲口才与公众表达

态势指仪表、姿态、神情、动作诸方面，它包括立与坐、眼神、手势身体动作、步伐移动等。讲，是有声语言，给人以听觉形象;演，是无声语言，给人以视觉形象。俗话说：‚花好还要绿叶扶‛。如果说有声语言是红花，无声语言则是绿叶。光‚讲‛不‚演‛，或光‚演‛不‚讲‛，都不成其为演讲，只有动静相兼，将两者有机地融合起来，才能构成完整的演讲形式。唯声、色、姿、情，相得益彰，方能称作上乘的演说。了。演讲者的风度、仪表、神态，应给观众留下最佳的‚第一印象‛。心理学理论‚晕轮效应‛认为：一个人给别人的第一个印象往往是人们对其作出判断的依据。如你见到一个人衣着整齐、合体入时，表情自然，则会认为此人做事细心，有条有理，进而会想，这个人一定有责任心，你就必然会在心里产生最初的中意的感觉，并且还会联想到其人会有这样、那样的能力。

倘若一个人给你的最初形象是衣冠不整，嘴巴里骂骂咧咧，你定然会作出其缺乏道德观念的结论，甚至还会联想到此人的其他缺点。一次，心理学家雪莱在莫萨立斯特大学挑选了六十八个自愿参加实验者，这些应试者的外貌、口才及对事物的理解判断能力都挑不出毛病的，但仪

风度却大不相同。六十八人分别征求四位素不相识的过路人的意见，以期得到他们的支持。

结果表明，风度翩翩者较之仪态平平的对手，自然是稳操胜券了。登台讲演时，仪容更不能不修边幅，肮脏邋塌，而要整洁、大方，有风度，但也不能过分雕饰。服装应该同身份相称，不宜过于奇特，那种自恃高雅，油油头粉面，衣冠楚楚，似奶油小生的装束;或一味追赶时髦，仔裤港衫，长发垂肩，仿洋人港客模样，纵然口吐莲花，舌绽春蕾，也绝不会使人产生钦敬之感。‚峨冠博带话务农‛必显得滑稽可笑，如果‚蓬首垢面谈诗书‛，那就有失风雅体统了。要针对特定的演讲环境来决定演讲时自身的仪表、衣着和态势。演讲者的外部表象即仪表、衣着、态势是被听众直接感受的，它对演讲的效果乃至成败会有直接影响。据一般的社会心理分析，听众往往会将演讲者的仪表、衣着等与自己的仪表、衣着相比较，以自己的仪表、衣着、态势作为评判演说者的标准。所以演讲者就要尽可能将自己的仪表、衣着与听众接近或一致起来。如果是在高雅的宴会上，听众衣冠华贵，讲者衣衫不整，举止粗俗，就难登大雅之堂了。而在沸腾的工地，繁忙的田野，西装革履的粉面小生登台，就必定在心理上产生与听众的距离。

心理学关于注意的规律认为：人的注意具有指向性的特点。当大脑皮质的某一个兴奋中心的刺激得到加強时，越集中，对别的事物的注意必然就会减少。所以，演说者在临场前要做到‚装点‛自己的仪表和风度。

上场时，要保持安然自若的神态，坚定有神的目光，等等。这样使听众在‚第一印象‛中，就加深了视觉形象的刺激，从而让人们注意的指向性得到強化。演讲者的神态要自然大度，不要一副畏琐卑下之状。神态即指面容表情和举止姿态。面容表情中又应注意以眼传神和以笑达意。眼神可以表示种种复杂的感情，笑意能传达各种心理信息。用得巧，无疑会使讲话增色添彩。要使讲话得心应手，遣使自如，就应该甩开讲稿。精心准备讲稿是必要的，但是上台照本宣科就太令人乏味了。所以应该将演讲稿烂熟于心，演说时既以它为依据，又不受其束缚。

美国口才训练专家桑迪。林弗说：‚凡演讲百分之九十九都无需拿讲稿。一个人拿起讲稿来读‘话’时，人们对他相信的程度也随之降低了。听众越是感到你在与他们交谈，你演讲的效果也就越好。‛演讲背讲稿不行，朗诵讲稿也不行。因为演讲大厅正象运动场一样，是一个剧烈变化的动态系统，听众情绪，会场气氛都有变化的可能，有时还会发生意外的事件，这就要演讲者有即席调整的应变能力，如果一切都照预定的程式，按部就班地‚背诵‛，就难免会手足失措，碰壁失败。

**第三篇：公众演讲与魅力口才**

公众演讲与魅力口才

课程大纲

培训对象：企业各阶层员工、管理者、在校大学生

培训特色：● 寓教于乐，体验、参与、互动的教学方式，让大家在学中练，在练中学。

● 非常简单，快速有效，容易做得到。

培训形式：讲解，训练，互动，激励，游戏，引导，分享

课程内容

（一）演讲结构设计与组织

一、有吸引力的开场白设计技巧

1、开场白应达到三个目的：

2、八种实用开场白

二、选择演讲内容的4S法则

1、身体力行

2、深受其益

3、深信不疑

4、声情并茂

三、如何让演讲使听众印象深刻？

1、演讲观点要有高度概括性

四、如何让演讲条理分明

五、演讲语言要实现“四化”

1、具体化——再现场景生动的叙事

2、通俗化——生动形像的说明情况

3、故事化——如何生动形象的讲故事

4、情绪化——以情动人------有真情、有激情、会煽情六、六种实用结尾模式

1、总结式

2、号召式

3、故事式

4、幽默式

5、对联式

6、诗词式

七、如何动员号召

1、具体的描述事实月份

2、希望大家做什么

3、这样做的好处或理由

（二）如何突破演讲的紧张恐惧情绪

一、演讲的四个阶段

1、怕 讲

2、敢 讲

3、能 讲

4、会 讲

二、突破紧张训练

1、心理紧张的7个原因

2、突破紧张的7个方法

三、演讲前六大准备

1、材料内容的准备

2、分析听众的准备

3、目的态度的准备

4、了解会场的准备

5、身体状态的准备

6、心理情绪的准备

（三）如何运用演讲的三种表达语言

一、演讲的三种表达语言

1、文字语言

2、有声语言

3、肢体语言

二、感染力训练——语音语调语气

1、声音穿透力训练

2、声音响度训练

3、肺活量训练

4、声音的三感把握

5、停顿的运用

6、情绪感染力

三、肢体语言

1、眼神

2、表情

3、站姿

4、手势

5、着装

（四）如何做即兴演讲

一、即兴演讲（即兴发言）

二、魅力问答——刁问巧答

（五）如何让你的演讲有震撼力

1、声音大一点

2、语速快一些

3、语气长一些

4、表达要流畅

5、吐字要清楚

6、手势要大气

（六）演讲控场互动技巧

一、演讲控场技巧

二、各种问题解答

三、如何应对演讲中的错误

（七）演讲心法与演练

一、如何练习演讲

二、演讲心法

**第四篇：公众演讲与领导口才提升**

篇一：1公众演讲与领导口才 公众演讲与领导口才

国父孙中山先生透过公众演说，发起十余次革命起义，最终推翻封建统治！伟大领袖毛主席透过公众演说，团结全国各界爱国人士，最终建立新中国！美国总统奥巴马透过公众演说，宣扬治国方针，最终成为了美国历史上的第一位黑人总统!这是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！

商场如战场，一流的口才将是您弛骋商场的致胜法宝．“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、克林顿，还是商界领袖杰克.韦尔奇、柳传志、张瑞敏、马云、牛根生??，古今中外99%深具影响力的成功人士都是公众演讲方面的超级说服力大师!拥有一流的公众演说能力和现场行销能力，在最短的时间影响到最多的人已成为你成功立足现代社会快速获取成功的必备技能！

篇二：公众演讲与领导口才特训营

公众演讲与领导口才特训营.txt爱人是路，朋友是树，人生只有一条路，一条路上多棵树，有钱的时候莫忘路，缺钱的时候靠靠树，幸福的时候别迷路，休息的时候靠靠树！公众演讲与领导口才特训营

2024年9月16日 广州天河

-------------------------参加对象：企业董事长、总裁、总经理、ceo、中高层管理人员及需要演讲的人 参加费用：1800元/人 原价12800元，现只需1800元！！（含课程费+资料费+场地费+结业证书工本费，往返差旅费自理）本次机会，空前绝后！

-------------------------会务组织：森涛培训网．森涛培训咨询服务中心

咨询电话：o2o-34o7-125o、34o7-1978（提前报名可享受更多优惠,欢迎来电咨询）-------------------------《公众演讲与领导口才特训营》内容大纲(培训讲师：罗成)● 培训讲师：

罗成导师 ——中国演讲口才特训第一人，上市路演总裁演讲口才特训第一人，全亚洲最权威的总裁演讲训练导师，总裁网首席演讲口才特训教练。教育机构总裁、国际职业培训师训练导师、国际职业培训师行业协会高级培训师、国家中小企业银河培训工程特约讲师、职业经理人高级资格认证培训中心ttt训练导师、是当今国际上继卡耐基、拿破伦。希尔、安东尼。罗宾之后的第四代总裁演讲训练大师，也是当今中国唯一一位专注于训练技术的国际职业培训师训练导师。

25年以上实战经验；10年以上授课经验。2024年罗成导师课程反馈：

2024年罗成导师，总授课208天；其中公开课74天＼内训86天＼特训48天（共12期）；学员到课率及课后满意度调查均在90％以上！● 课程背景

这是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！商场如战场，一流的口才将是您弛骋商场的致胜法宝．“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。据世界咨询巨头麦肯锡权威调查：古今中外99%深具影响力的成功人士都是善于公众演讲沟通的大师。

超级实战公众演说技巧是我们立身、发展的财富和最重要的领导工具：

上市路演需要演说，主持会议需要演说，接受采访需要演说，商务谈判需要演说，化解矛盾需要演说，凝聚人心需要演说，宣传动员需要演说，改革创新需要演说； 加薪晋职需要演说，竞聘上岗需要演说，介绍产品需要演说，工作述职需要演说； 打通人脉需要演说，说明情况需要演说，自我推介需要演说；汇报工作需要演说，问题解释需要演说，沟通思想需要演说，激发士气需要演说，鼓励员工需要演说。但是，在现实生活中： ◆您是否因不善当众演讲，而在公众场合脸红、出汗、心跳加速，形象顿失？

◆您是否在私底下准备得很充分，一上台就语无伦次，词不达意，甚至大脑一片空白？ ◆您是否演讲没有新意，思路不清、主题不明、条理不分而缺乏吸引力？ ◆您是否演讲平平没有激情，没有激励性而缺乏感染力、说服力？

◆面对种种困惑，我们是否有章可循，有法可依？如何才能成为一个出色的演讲者？如何从敢讲到能讲，最后到会讲？罗成导师将在这里为您一一揭开谜底！● 参加课程，你将立即拥有以下收益

1、世界上最顶尖、最实战的公众演说秘诀，提升领导力！

2、无与伦比的自信和魅力四射的舞台魅力！

3、激发团队士气，吸引人才的秘诀！

4、快速成为优秀的会议主持人的秘诀！

5、令人惊叹的即兴演讲！

6、超强吸引力的开口演讲和让人意犹未尽的结尾。

7、使你的演讲思路清晰层次分明。

8、超强感召力，快速提升个人和团队的竞争力，超越对手。● 课程大纲

第一部分：突破当众演讲时的紧张情绪

一、心理紧张的八大原因

二、克服紧张的八大方法

第二部分：优秀演讲者的素质及演讲准备

一、演讲者应具备的素质

二、演讲前的六大准备

三、演讲内容选材的四大要素

四、演讲口才练习的六字方针

第三部分：如何增强演讲语言的感染力与说服力

一、魅力演讲的有声语言训练

二、魅力演讲的态势语言训练

三、增强演讲说服力的八大技巧

第四部分：魅力超级演讲必备的头中尾技巧

一、魅力超级演讲的开场白设计技巧（凤头）

1、开场白应解决的三个心理问题

2、开场白应达到三个目的

3、魅力超级演讲最实用的十种开场方式

二、魅力超级演讲的内容设计技术（猪肚）

1、魅力演讲观点的五种表达方式

2、魅力演讲主体的三大法则三个招式

3、魅力演讲语言的三大要素

4、魅力演讲必备的赞美艺术

5、魅力演讲必备的讲故事技巧

6、魅力演讲修辞的10大表现手法

7、魅力演讲口才的八大秘诀

三、魅力演讲口才最实用的六种结尾模式（豹尾）第五部分：优秀演讲者如何应对即兴演讲和命题演讲

一、即兴演讲的三大特点

二、命题演讲的三大好处

三、魅力演讲过渡的六种形式

四、魅力演讲四种控场技巧：

五、魅力演讲的五大基调第六部分：魅力超级演讲必备的朗诵技巧 第七部分：魅力主持人技巧训练

第八部分：魅力超级演讲的“魔法”公式训练 ● 授课风格：

1、讲与演同步，声与形结合

2、讲、练、演、评相结合，全程互动、迅速突破

3、情景模拟，身临其境

风格生动、幽默、激情四射，具有极大的吸引力和感染力，内容丰富实用，案件真实生动、实效显著。篇三：公众演讲与领导口才2天1夜疯狂 课程背景

国父孙中山先生透过公众演说，发起十余次革命起义，最终推翻封建统治！伟大领袖毛主席透过公众演说，团结全国各界爱国人士，最终建立新中国！美国总统奥巴马透过公众演说，宣扬治国方针，最终成为了美国历史上的第一位黑人总统!这是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！商场如战场，一流的口才将是您弛骋商场的 致胜法宝．“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少

人，就代表这个人的人生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、克林顿，还是商界领袖杰克.韦尔奇、柳传志、张瑞敏、马云、牛根生„„，古今中外99%深具影响力的成功人士都是公众演讲方面的超级说服力大师!拥有一流的公众演说能力和现场行销能力，在最短的时间影响到最多的人已成为你成功立足现代社会快速获取成功的必备技能！

公众演讲和领导口才是我们立身、发展的财富和最重要的领导工具：

主持会议需要演说，商务谈判需要演说，接受采访需要演说，鼓励员工需要演说； 凝聚人心需要演说，化解矛盾需要演说，宣传动员需要演说，改革创新需要演说； 汇报工作需要演说，加薪晋职需要演说，竞聘上岗需要演说，工作述职需要演说； 问题解释需要演说，说明情况需要演说，介绍产品需要演说，自我推介需要演说； 沟通思想需要演说，打通人脉需要演说，激发士气需要演说，征服他人需要演说。但是，在现实生活中： ◆您是否曾因不善当众讲话，而在公众场合脸红心跳，形象顿失？ ◆您是否曾因沟通不到位而错过机会、损失金钱、人际关系紧张？

◆您是否曾因没掌握沟通谈判技巧，而在生活或商务谈判时被迫一让再让？ ◆您是否因为讲话词不达意，思路不清，主题不明，条理不分而缺乏说服力？ ◆您是否因为没有掌握超级演说家的秘诀，而选举落败、颜面顿失！

◆您是否因为不懂得演讲式会议营销，而失去了占有更多市场份额的机会！

是否凝聚人心、管理员工、征服他人、打通人脉都需要口才？是否化解矛盾、宣传动员、鼓动号召、接受采访都需要演讲？ 突破口才,塑造自我,成为演讲精英和具有领袖口才的机会来了.我们邀请到目前在全国最具权威的演讲口才培训权威导师关爱老师为大家准备了> 课程,他系统研究几十位世界级演讲大师的演说秘诀，100本以上演讲口才理论书籍，结合自己多年来几百场全国巡回演讲经验，潜心研究„„研发出了一套快速成为公众演讲高手和魅力领导口才的《公众演讲与领导口才》课程；并由关爱老师亲自主讲.这是国内最专业、最系统、最全面的演讲学习课程；

这是国内唯一结合自身千场口才培训经验与世界大师演讲技巧的演讲秘笈； 这是国内唯一独创魔鬼演讲公式与引爆肢体巅峰的演讲特训营；

这是国内唯一可以帮助你突破自我、迅速成为精英演说家和魅力领导口才的的训练课程。==================================== 培训收益两天一晚你将突破和学习到:

1、让你不再恐惧、胆怯、紧张和自卑

2、让你口若悬河、能说会道、语惊四座

3、让你敢于自信当众讲话，魅力表现，自在表达。

4、让你的演讲抑扬顿挫、声情并茂、生动感人

5、让你的普通话更标准，彻底纠正你的方言，吐字清晰。

6、让你学会有特色的自我介绍，把自己卖个好价钱。

7、让你学会精彩开头和巧妙结束的11种方法和技巧

8、让你的公众演讲姿势优美、魅力无限

9、让你能够正话反说，左右逢源，口才超群

10、让你应声而起，随时随地，张嘴就来、出口成章

11、让你学会演讲现场互动、现挂、控场的方法和艺术。

12、让你学会讲话条理性和严密性、逻辑性，达到无懈可击。

13、让你成为谈判高手，辩论的赢家、沟通的奇才

14、让你快速学会绝对成交的多种方法，成为销售冠军

15、让你能够在各种宴会上侃侃而谈，赢得人脉，提升形象

16、让你成为幽默、风趣的高手，处处受人欢迎、讨人喜欢

17、让你快速提升领导讲话水平，塑造领袖的形象，凝聚人心

18、让你学会各种人际沟通的技巧，从此青云直上，人际关系和谐。

19、让你学会如何口才变钱财，提升自己的财商智慧。

20、让你学会快速塑造领袖形象的方法和提升你的领导讲话水平

21、让你学会主持各种会议并能在各种会议上精彩的发言

22、让你学会如何竞选演讲和各种考试答辩技巧，助你过五关斩六将。

23、让你学会世界演讲、培训大师公众演讲的多种方法和技巧，达到演讲最高境界。

24、让你学会课程结束后怎样和生活、工作结合起来练习口才；彻底突破，成为顶级讲话高手。

======================================== 关爱老师： 最智慧、温和的培训师

实战经验：97年进入教育培训业；十二年人力资源、职业指导工作经历。近十年企业管理经验，在企业管理咨询、顾问界有独到的见解和教练方式。擅长《公众演讲与领袖口才》、《客服营销服务技巧》、《卓越团队凝聚力训练》、《员工现代职业素质特训营》、《成功动力潜能激发特训》、《快乐营销实战特训》等特色训练课程；

现任：亚洲顶尖企业教练、心灵动力激励导师 著名当众讲话与人际沟通训练专家 世界华人口才导师第一人

国家人力资源和社会保障部认证企业培训师 hktcc国际注册认证职业培训师 香港汇通咨训顾问机构高级培训师

深圳市和福爱文化传播有限公司董事兼总经理

中国总裁培训网高级金牌讲师深圳卡耐基口才培训专业机构总教练 深圳市聚成企业管理顾问有限公司签约讲师 深圳市现代职业人企业管理咨询公司高级培训师 深圳市营销协会职业讲师 实力领域：

魅力口才—公众演说与领袖口才特训 团队精神—绩效突破与卓越团队特训 感恩心态—现代员工感恩心态特训营 销售为王—顾问式赢销无敌手特训营 超越成功—激发团队潜力拓展熔炼营 干部培训—中层管理技能与素质提升 职业礼仪—企业商务礼仪现场演练秀

咨询、培训、服务过几千人次和全国各地上千家企业，其中知名企业有：平安保险、深圳机场集团、中国联通、深大通信、中国人寿、国泰集团、半边天药业集团、广州列车客运段、大金空调、美的集团、比亚迪、富士康集团、东部华侨城、深圳国税局等。

======================================== 课程大纲

1、言之有信—突破恐惧，激发潜能，大胆讲话特训。

2、言之有声—语气、语调、节奏、停顿、快慢、连接训练。

3、言之有姿—领导演讲的手势、移位、目光、站姿、走姿训练。

4、言之有心—公众讲话的心理素质突破、阳光口才、反话正说特训。

5、言之有序—演讲中的讲话条理性、逻辑性、严密性、哲理性特训。

6、言之有理—领导即席讲话的技巧和说服力口才技巧特训。

7、言之有物—故事风暴训练，重点突出、生动感人讲话技巧。

8、言之有动—公众演讲互动技巧、巧妙抗干扰和临场现挂特训。

9、言之有特—领袖特色的自我介绍训练，让你的公众形象价值无限。

10、言之有智—辩论口才、谈判技巧培训，让你语出惊人，应声而起。现场博弈

11、言之有谋—领袖形象塑造及领导口才技巧特训。答记者问演练

12、宴会发言技巧——各种宴会发言技巧及现场模拟演练。联欢会、婚宴演练

13、言之有才：各类主持训练：会议、联欢会、推广会等，现场演练。

14、言之有趣—领袖幽默感的培养，让你成为处处受人欢迎的人.幽默技巧演练。

15、虎头豹尾-精彩开头和巧妙结尾的艺术，现场演练，让你的演讲高潮迭起。

16、社会实践—如何持续提升口才，彻底突破自我，成为有魅力的演讲高手。

**第五篇：公众演讲与领导口才特训营**

《公众演讲与领导口才特训营》

——主讲老师：罗成

【课程背景】 这是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！商场如战场，一流的口才将是您弛骋商场的致胜法宝．“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”

无论是政界领袖毛泽东、温家宝、奥巴马、克林顿，还是商界领袖杰克.韦尔奇、柳传志、马云、牛根生、潘石屹...，古今中外99%深具影响力的成功人士都是善于公众演讲口才的大师！公众演讲和领导口才是我们立身、发展的财富和最重要的领导工具：

主持会议需要演说，商务谈判需要演说，接受采访需要演说，鼓励员工需要演说； 凝聚人心需要演说，化解矛盾需要演说，宣传动员需要演说，改革创新需要演说； 汇报工作需要演说，加薪晋职需要演说，竞聘上岗需要演说，工作述职需要演说； 问题解释需要演说，说明情况需要演说，介绍产品需要演说，自我推介需要演说； 沟通思想需要演说，打通人脉需要演说，激发士气需要演说，征服他人需要演说。但是，在现实生活中：

◆您是否因不善当众演讲，而在公众场合脸红、出汗、心跳加速，形象顿失？ ◆您是否在私底下准备得很充分，一上台就语无伦次，词不达意，甚至大脑一片空白？ ◆您是否演讲没有新意，思路不清、主题不明、条理不分而缺乏吸引力？ ◆您是否演讲平平没有激情，没有激励性而缺乏感染力、说服力？

◆面对种种困惑，我们是否有章可循，有法可依？如何才能成为一个出色的演讲者？如何从敢讲到能讲，最后到会讲？罗成教练将在这里为您一一揭开谜底！【课程收益】

1、突破当众演讲时的紧张恐惧情绪

2、如何设计演讲结构与组织内容

3、如何开口演讲有吸引力与结尾让人意犹未尽

4、如何让你的演讲思路清晰层次分明

5、用四化语言来通俗易懂的表达思想

6、如何精炼的表达自己的意图与观点有新意

7、增强演讲的说服力与感染力

8、如何号召鼓动与激励动员演讲

【适用对象】 企业董事长、总裁、总经理，企业中高层管理者及需要在演讲口才方面有所提升的相关人士。

【授课方式】

1、讲与演同步，声与形结合

2、讲、练、演、评相结合，全程互动、迅速突破

3、情景模拟，身临其境

【授课时间】 二天（12小时）

【课程大纲】

1、材料内容的准备

2、分析听众的准备

3、提前预讲的准备

4、了解会场的准备

5、身体状态的准备

6、调整情绪的准备

一、确定演讲主题的三个方向

1、体现时代精神

2、适合群众要求

3、永恒的主题

二、演讲内容选材的四大要素

1、丰富

2、内涵

3、真实

4、声情并茂

三、有吸引力的开场白设计技巧（凤头）

1、开场白应解决的三个心理问题 1.你主要讲什么？ 2.我为什么要听你讲？ 3.你讲的对我有什么好处？

2、开场白应达到三个目的 1.拉近距离 2.建立信赖 3.引起兴趣

3、八种实用开场白 1.开门见山 2.巧问问题 3.制造悬念 4.讲个故事 5.缘由展示 6.引用名言 7.举例事实 8.赞美听众

四、演讲观点的五种表达（猪肚）

1、老话新说

2、借老说新

3、破旧立新

4、由此及彼

5、由浅入深

五、演讲方式的三大法则三个招式

1、三大法则 1.数字法则 2.黄金三点法则 3.三点形象法则

2、三个招式 1.并列平行 2.前后对照 3.层层深入

六、演讲语言要实现“四化”

1、具体化

2、通俗化

3、故事化

4、情绪化

七、演讲的表现手法

1、举例

2、类比

3、图表

4、夸张

5、设问

6、排比

7、重复

8、自嘲

9、谐音

10、自问自答

11、典故

12、哲理性的语言

13、数字 八、六种实用结尾模式（豹尾）

1、总结式

2、号召式

3、故事式

4、幽默式

5、对联式

6、诗词式

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找