



汇报人：XXXx

讲师培训系列——

# 如何做一名优秀的 培训讲师

时间：20XX.XX

# 为什么培训？

价值现在各种各样的培训越来越多，究竟培训的在哪里呢？作为一个企业，就像一个人一样，随时要面临来自外部环境或内部环境发生变化，企业要不断去适应这种变化才能生存和发展。其实伙伴的素质就是提升企业抵抗力的主要因素。而培训是提高伙伴素质和专业技能的重要途径和手段。



LOGO



# 目录



1

成功讲师的6个方面

2

培训讲师的授课目的

3

成人学员的学习特点



PART01

# 成功讲师的6个方面

LOGO

## 成功讲师的6个方面

1

三项技能的积累

2

专业讲师上台九流程

3

专业讲师六大心态

4

专业讲师身体语言技巧

5

专业讲师声音训练

6

克服恐惧心理

LOGO

## 成功培训师专注三项技能的积累

专注于心理突破技能的经验积累

专注于讲解技能的经验积累

专注于素材准备技能的经验积累



# 成功讲师的六大教学心态

心态决定一切，是否拥有正确的心态是衡量讲师的一项重要指标，如何建设正确的教学心态需要注意以下几个方面：

1

## 激励与赞美

人类往往生活在别人的期待中

2

## 强烈的热情

热情，让学员感受到情感的表达

3

## 流畅的表达

唯有容易的吸收，才能提高效能

4

## 自信的态度

自信是创造公信的良方

5

## 尊重与信任

学习是共修，必须师生共同投入

6

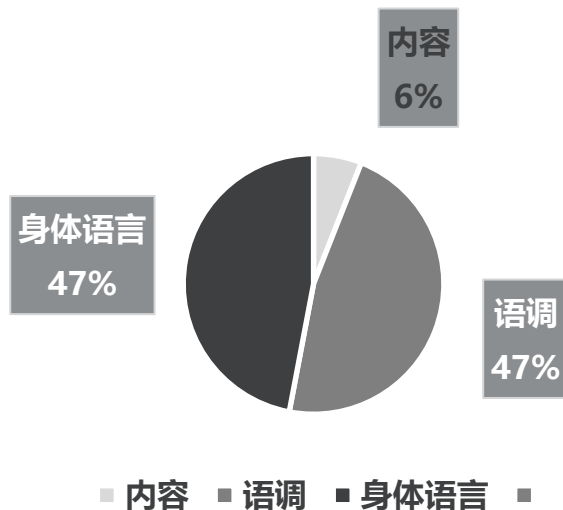
## 真诚的行动

唯有付出，别人才能获得

LOGO

# 身体语言的强大影响力

研究证明，在影响演讲的三个因素：内容、声音、身体语言中，内容占7%，语调占38%，身体语言占55%。可见身体语言的重要性。



# 身体语言—眼神的运用

## 不适宜的眼神

- 上下、左右闪烁;
- 只看1、2个人;
- 熟视无睹, 目光呆滞;
- 三板讲员一只盯天花板、地板、黑板;

## 正确的眼神

- 眼神锁住某一人之后再开始表达;
- 在某一个角落固定找一个目标(人), 轮流扫描这些目标;
- 巡视全场, 以S形扫描最佳;
- 要做眼神接触, 以3-5秒最佳, 切记死盯着一个人或眼神飘忽;
- 回答问题时, 兼顾个人及整体;

# 身体语言—注意姿势姿态

## 正确的姿势

- 双手自然放在身体两侧；
- 身体自然放松，勿紧绷；
- 抬头、挺胸、拉直脊背、挺直腰杆；

## 不专业的姿势

- 双手交叉；
- 双手放在背后紧握；
- 双手叉腰；
- 双腿抖动；
- 双手插在背后口袋里；

# 身体语言—台上移位的4种方式

## 站在舞台中间

当讲师站在此位置时，他就比较容易能够控制和激励学员。

## 站在舞台旁

可让讲课富有变化性，但要注意移动频率不宜太频繁，否则学员的目光会随之移动，分散学员注意力。

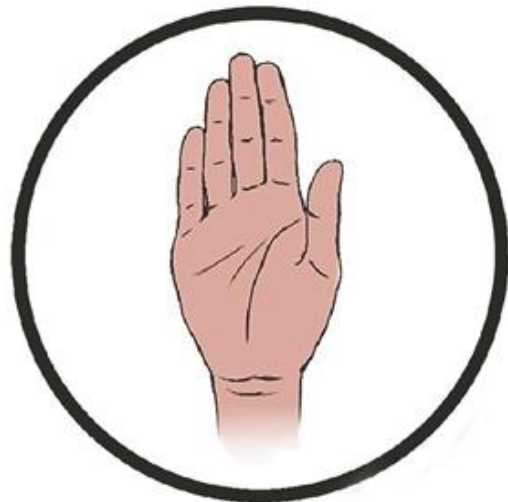
## 站在学员中间

这对显示讲师对学员的兴趣以及使学员主动发言时很有效的方法。

## 站在学员身旁

可以让学员转移视线，冷却最兴奋的言谈，让学员间有相互讨论的机会。

- 自然展开，动作在腰部以上，不要在腰部以下。
- 避免过度夸张和频度过密
- 肢体语言要干净利落的出手
- 手势的目的是为了强化效果



# 身体语言—手势的运用

声音太小让人听不到，如果从头到尾都用大音量讲话则会让听众变得疲惫，无重点。

发音要很清楚，每个字的结尾都要发音发的十分清楚。

音量

音色

说的太快听众会跟不上且没有思考的空间。如果太慢则会昏昏欲睡，一般情况下每分钟110-120个字最佳。

演说的技巧就是停顿，在说一个句子后，停顿一会后再继续下一段，这样学员才有思考时间。

语速

停顿

# 关于讲师语调

## 不宜

- 用单一的语调演说;
- 语速过快、过慢;
- 不要有过多的专业名词出现;

## 努力做到

- 重要之处加强语气或重复强调;
- 善于间隔;
- 力求做到抑扬顿挫;

LOGO

# 专业讲师上台九流程

1 准备

----->

穿着得体，投影、话筒等设备调试完毕

2 定场

----->

站稳后用坚定而沉着的目光扫视全场后停顿

3 问安

----->

简单问候学员

4 自我介绍

----->

向听众介绍你自己，用5秒钟让听众记住你

5 开场白

----->

简略介绍要点，激起听众注意

6 内容

----->

内容的好坏在于准备

7 结束

----->

感谢听众

8 祝福

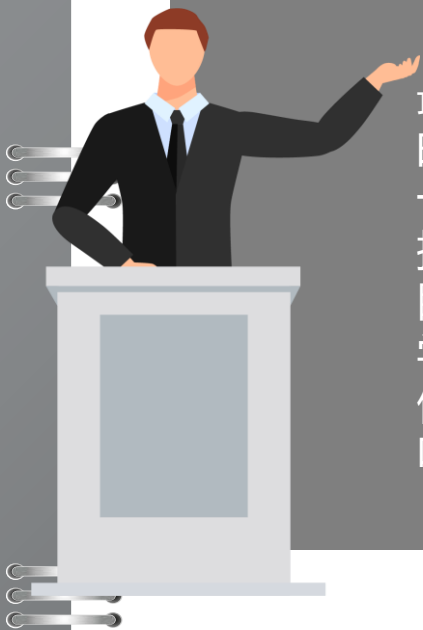
----->

必不可少

9 离台

----->

注意不要按着上台原路离台



作为讲师，不管你准备了多少课件内容，最初的30秒都是最重要的。不要小看这短短开场白，他将决定此后你所说的每一句话的命运。听课的学员将根据你给他们留下的第一印象来决定是否耐心聆听你接下来的课程。因此你必须把握好自己的开篇，事先反复练习。作为你与听众的第一眼接触，你的双眼应该远离你的课件，认真地注视台下的学员。因为此时你最需要拉近与听课学员的距离，建立自信。只有当你确信所有学员都在饶有兴致、聚精会神地聆听你的演讲，你才可以放心自己已经迈出了成功的第一步。

LOGO

# 克服恐惧心理



专业讲师怕·

怕说错、做错

害怕不被人接受，甚至被人反驳

害怕无法掌控局面

害怕丢脸没面子，被人嘲笑

## 克服恐惧心理的方法：

- 如果觉得自己比较激动，最好是深呼吸，有可能的话再缓缓的走动。
- 如果觉得自己有紧张的感觉时，最好藉由摩擦双手等方法来放松，但是不要让听众察觉到你的紧张。
- 在讲课开始时，双眼注视着听众以缓慢且洪亮的声音说话，可以帮你减少畏怯的感觉。
- 深呼吸，放松自己，给自己积极的心理暗示。





PART02

# 培训师授 课目的

## 培训讲师的授课目的

无论做任何事情都有其目的，当然培训授课也不例外，所以每一次的演讲必须要达到其所预期的目的。



LOGO

## 直销中演讲至少应达到五个目的：

信任效应

行动效应

激励效应

复制效应

学习效应



LOGO

## 激励效应



## 激励效应

每场演讲不管是讲什么，都应该起到激励的效果。激励是精神动力的源泉，只有适时的激励才能保障团队更好的发展，这就是为什么在直销中惯用领导人的收入来激发团队坚持心和成功心。其实每个行业都有人成功，只是直销界需要用成功案例来激发团队的梦想，当团队成员有了足够的梦想，成功的希望才会更大。

LOGO

## 复制效应

### 复制效应

直销强调的就是复制，前期人少还可以手把手的教，等团队一做大就需要“批发”复制，只有这样才能效率最大化，而这种效率莫过于演讲。



LOGO

## 信任效应



## 激励效应

我们每场的演讲无论什么样的性质或课题注重的都是结果，而这种结果取决与听众对演讲内容的信任。所以一场成功的演讲它总能潜移默化的使听众产生信任。

LOGO

## 学习效应

### 复制效应

在直销中演讲肯定要让听众有所其感悟，  
不管是掌握制度、产品或了解公司都要  
让演讲使每位听众有新的感触点



LOGO

## 行动效应

### 行动效应

我们在演讲中讲的再多，不管是促使新朋友办单还是老朋友增加士气，最终的目的都是为了使大家采取行动，这样演讲的付出才有其价值所在。





PART03

# 成人学员的 学习特点

LOGO

## 成年人学习的特点

### 成年学员的心理特点

见多识广经验丰富

需要将所学的跟原有知识相联系

能解决实际的问题

喜欢在轻松的环境中学习

喜欢多样化的学习方式

学完即忘

### 因此培训应该这样进行

建立在他经验的基础上

举现实相关的例子

明确培训对他们的好处

提供实际应用的机会

使用多种培训形式积极让他们参与

跟踪培训效果将知识进行转化

# 成年人学习的特点

## 成功讲师的内在修炼

三项技能积累    六大心态    身体语言    声音训练    上台九流程    克服恐惧

## 培训讲师授课的目的

激励效应    复制效应    信任效应    学习效应    行动效应

## 成人学员的学习特点

成人学习特点    成人学习原则    成人学习模式



汇报人：XXXx

讲师培训系列——

谢 谢 观 看

时间：20XX.XX