



# 如何做ERP的演讲/演讲训练

## Practice of presentation

帮助顾客成功

**Kingdee**

# 你渴望你的未来超过 目前的Top Sales 吗？

**Do you want to exceed present Top Sales ?**

**How about your presentation?**

# 本次课程的目的

- 学员能够掌握设计一个演讲的基本程序
- 学员能够掌握基本的演讲技巧，避免基本的错误
- 学员通过练习对演讲增强信心

# 应掌握的基本概念

## ■ 演讲是销售ERP的重要工作

- ◆ 客户演讲(人数20人以下)
- ◆ 应用场合10万-30万的单子



---

## ■ 演讲的基本技巧也是一个重要的内容，胜在细节



# 整体安排

- 讲解 2小时
- 演练 4小时(主要关注形式,而非内容)
  - ◆ 分两组演练(两个教室)
  - ◆ 每组一个小时/每人10分钟
  - ◆ 运用演讲的技巧
  - ◆ 每组一个话题
  - ◆ 针对台上的演讲/大家提意见
  - ◆ 录像/观看
- 集中表演1小时
  - ◆ 每组一个代表汇报
- 总结

## 课题(事先)

公司及企业文化介绍/集团财务/物流介绍/制造介绍/HR  
介绍

# 提 纲

- 演讲目的/Speech purpose
- 演讲内容及准备/Content of Speech & Preparation
- 演讲技巧/Skills of Speech
  - 克服恐惧/Overcome fear
  - 肢体语言/Body Language
  - 演讲前/Before Speech
  - 开场/Opening
  - 演讲中/Speaking
  - 总结/Closing
  - 提问处理及异议处理/ Q/A&Objection
- 给高层演讲/Speech for High Level person
- 练习/Practice



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/328011022015006133>