



**博研教育**

BY EDUCATION

## 总裁工商管理高级研修班



### 课程评估表

请扫码填写课程反馈并提出宝贵建议

博研将竭诚为同学们提供更优质的课程及服务



## 课程公约

1. 尊重彼此，手机静音，带齐纸笔，百分百投入；
2. 提前五分钟到教室准备上课，一切从容；
3. 课程中不接听电话，说明你真的是领导；
4. 上课不打瞌睡，不随便走动，成功在心！
5. 共同维护教室环境，上课期间请勿吃零食，课程结束请将杂物带离教室；
6. 没有最好的课程，只有最好的学员；
7. 积极发言，我们鼓励真实的想法和表达，课堂里没有权威、老大和菜鸟；
8. 任何学习，最终都是自学；任何教育，最终都是自治。

# 爱在博研

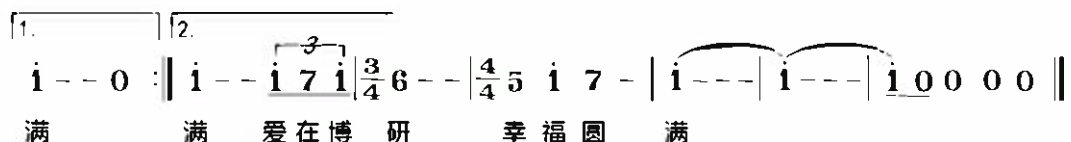
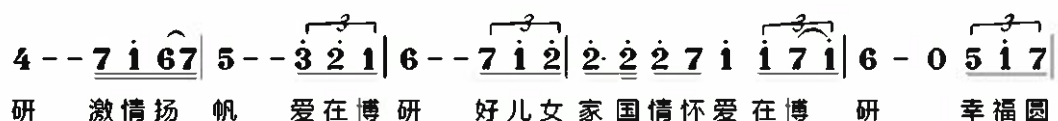
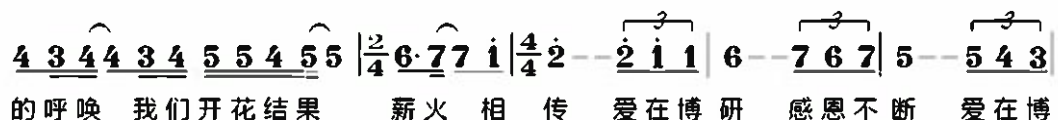
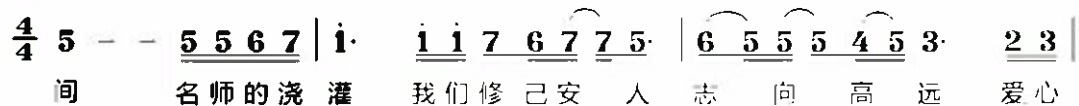
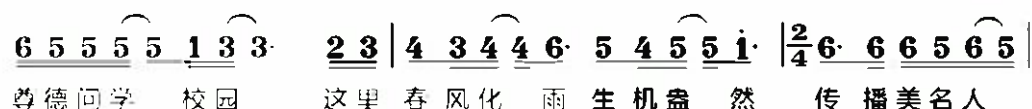
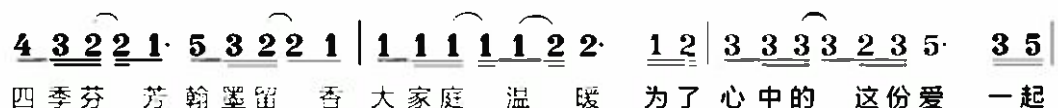
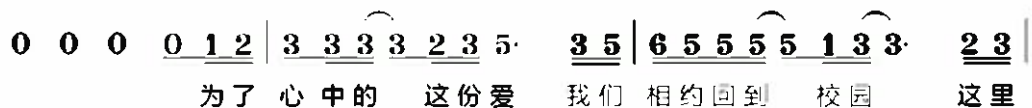
——全球博研同学会会歌

作词：太 力

陈力滔

作曲：王小淞

1=C  $\frac{4}{4}$



[爱在博研]是由博研同学自己作词、自己谱曲、集体创作而成，她高度赞扬了同学们的家国情怀和同窗友谊，表达了我们每一位博研学子希望通过学习成就人生的美好祝愿。爱在博研，感恩不断！爱在博研，幸福圆满！

## 博研·总裁工商管理高级研修班

招生对象：企业董事长、总经理等参与公司战略制定的高层管理人员及大型企业高级管理人才。

具有 8 年以上工作经验，包括 5 年以上管理工作经验。

学习方式：上课+研讨+参访+游学（读万卷书，行万里路）

学习时间：在职学习一年。12 门必修课程，每月上课 2 天（周六、日上课）。

无法如期上课的学员，可向班主任申请补课（免费复训四年）。

上课地点：广州校区

学习费用：68800 元/人。

### 师资力量

知行合一的顶级师资：

汇聚北京大学、清华大学、中山大学、浙江大学、上海交大、台湾新竹清华大学、台湾东吴大学、美国斯坦福大学等海内外知名高校的顶级师资；由社会顶尖学者、商业讲师、世界 500 强企业和著名咨询公司的高层管理者为学员讲授实战课程，融入国外 MBA 教学管理模式，强调实操实战，做到“理论为体，实践为用”。

姓名	职务
余明阳	上海交通大学品牌研究中心主任、上海交通大学管理学院教授
高建华	原中国惠普公司助理总裁、原苹果电脑公司中国市场总监
路长全	营销战略与品牌运营专家、中国营销泰斗
董权	清华大学特聘教授、唯品会首席战略顾问
章义伍	中国十大杰出培训师、麦当劳中国公司第一批创业元老
张嘉伟	美国斯坦福大学设计创新讲席教授、中国人民大学心理学博士
潘诚	中企联管理咨询委员会执行委员、清华/北大等 EMBA 总裁班特聘教授
刘必荣	台湾东吴大学政治系教授、台北谈判研究发展协会理事长
丘宏昌	新竹清华大学科技管理研究所教授、浙江大学 EMBA 教授
王汉武	中国品牌管理研究中心主席、北京大学中国品牌基金主任
黄宏	商业模式/营销创新设计专家、北大/清华/中大等总裁班特聘讲师
陶矜	企业成长/员工发展整体解决模式咨询专家、清华/中大 EMBA 特聘教授
马永斌	清华大学副教授、著名公司治理与股权激励专家
柳宏志	清华亚太新兴产业投资专家委员会顾问、清华/上海交大/浙大特聘专家
霍振先	中国阶梯式资本运作创始人、北大/清华等总裁班特聘教授
曾建斌	中大 EMBA、总裁班客座教授、注册会计师、注册税务师、注册评估师

## 课程体系

课程模块	课程主题	课程收获
开学导入 自我认知	开学典礼暨名家论坛	1. 名家论坛 2. 学前教育 3. 班级管理制度
	体验式学习拓展训练——《人际沟通与团队建设》	1. 户外体验学习 2. 增强团队建设与提升凝聚力 3. 提供最新思考框架
战略顶层设计	顶层设计	1. 把握趋势，实施战略 2. 设计成功商业模式 3. 打造产品创新体系 4. 建立内控管理体系
	企业战略管理	1. 培养战略思维理念 2. 追踪关键战略问题 3. 掌握战略谋划技能 4. 增强战略执行能力
	公司治理	1. 设计以小搏大的股权结构 2. 创始人控制权保护 3. 公司治理结构及企业成长路径 4. 掌握股权激励模式
	宏观经济分析与投资策略	1. 了解最新经济形势与政策 2. 把握最佳投资方向与策略 3. 前瞻产业转型及科技创新动力
营销战略 与 品牌管理	强势品牌的三大基础	1. 明确品牌战略定位 2. 营造品牌战略团队 3. 掌握品牌战略构成要素
	品牌营销管理	1. 认识品牌的真正内涵与现状 2. 品牌战略规划 3. 互联网时代品牌创建的新思维 4. 引爆品牌流行三大法则
	切割大营销	1. 互联网时代商业模式及营销思维 2. 掌握构建高效营销体系及生态圈的方法
	营销价值与差异化战略	1. 深层认识营销意涵与价值 2. 了解战略性营销的流程与 差异化 3. 掌握功能与战术营销技术
	大客户营销策略	1. 大客户开发思路 2. 客户需求与购买模式 3. 大客户销售技巧
现代投融资决策与财务管理	决策者的财务管理	1. 决策者财务管理关键知识 2. 了解财务报表及财务诊断 3. 掌握预算管理循环 4. 有效实施财务成本控制
	企业税务筹划与税务风险控制	1. 企业涉税风险防范与纳税成本控制 2. 具体税种的税收筹划及案例分析 3. 税收筹划的实操
	现代企业资本运营之道	1. 获取前沿资本战略理念思路 2. 掌握资本运营的渠道、手段 及方法 3. 整合人才/产业/资本等战略资源，实现跨越式发展
	企业内部控制与风险管理	1. 掌握风险评估基本方法和工具 2. 掌握内控系统的目标、 原则和基本方法 3. 从制度、结构、流程等提高内控有效性
	企业家财富管理与传承	1. 理财工具判别、投资流程及分析 2. 财富传承的核心手段和方法 3. 扩展传承范畴



课程模块	课程主题	课程收获
人力资源管理	人力资源管理	1. 人力资源管理的组织目标 2. 人力资源管理的系统建设 3. 人力资源管理的战略功能
	商业思维创新与核心人才培养	1. 可持续发展方式与价值创新 2. 基于价值创新的人力资源管理 3. 领导者系统思维 4. 人本开发模式创新
	激励组合拳与利润倍增	1. 分析企业激励要素 2. 认识两大激励系统，运用设计激励组合，实现利润倍增 3. 形成股权合作激励组合，实现裂变式发展
	企业运营与利润再造	1. 重新理解企业管理架构的内在逻辑 2. 掌握经营文化和运营管理机制 3. 运用 4P 运营模式，突破利润目标
	基于战略的卓越绩效管理体系	1. 卓越绩效模式建立过程及落地实施 2. 目标导向的管理模式 3. 绩效考核、过程管理及激励设计
	年度目标分解与高效执行	1. 认识及掌握绩效管理策略分析系统 2. 构建与实施全面过程检查体系及高效执行系统
综合管理与领导艺术	共赢领导力	1. 企业家卓越领导才能的提升 2. 企业家领导艺术与沟通技巧的培养 3. 民营企业如何识人、用人、留人
	商务谈判中的谋略运用	1. 企业谈判结构 2. 企业谈判桌上的机关 3. 企业谈判的战术解析
	企业法律风险防范	1. 消除合同设计和争议解决的风险 2. 掌握公司制度安排及股权比例的关键点 3. 劳动合同核心条款 4. 财富家族传承
	流程复制	1. 企业成长阶梯、阶段及基因 2. 流程设计的黄金准则 3. 流程贯彻的步骤
	高效沟通与冲突管理	1. 为人处世是一生的学习 2. 人的位置与心理的关系 3. 争论中的原则技巧
	总裁魅力演讲艺术	1. 把握演说的关键与重点 2. 了解演说的功用和意义 3. 掌握演说的方法与要领
互联网时代管理创新	企业转型与变革创新	1. 反思野蛮生长、寻求思维突破 2. 建构核心能力、提升组织健康 3. 实施变革方略、设计过程管控 4. 整体提升推进与系统完善
	战略升级与商业模式创新	1. 了解商业模式创新趋势 2. 掌握创新策略及工具 3. 了解顾客需求分析、企业赢利点转移、创新规律及策略 4. 自主创新设计体系
	组织变革管理	1. 互联网时代组织变革的本质 2. 了解客户导向流程再造的理念、变革管理和领导力 3. 实现变革战略绩效管理落地 4. 掌握变革项目运作流程、关键成功环节和要素
	内容营销	1. 用内容促进品牌建设 2. 社交媒体的用户细分及细分战略 3. 内容原创和内容传播 4. 内容营销效果衡量
	互联网思维与企业变革	1. 理解互联网思维 2. 认识互联网思维和传统企业经营理念的差异 3. 转型过程中的挑战及解决方案
	互联网时代新营销	1. 互联网思维方式及品牌转变 2. 互联网时代营销趋势 3. 互联网时代新营销方法论
学习总结	学习总结、结业典礼	1. 总结课程所学 2. 分享管理经验 3. 颁发证书



**余明阳**

上海交通大学品牌研究中心主任  
上海交通大学管理学院教授、博导  
中国公共关系协会常务副会长  
上海品牌促进中心秘书长



**董权**

唯品会首席战略顾问  
清华大学特聘教授  
清华、北大、浙大、中大等  
国内知名学府MBA、EMBA主讲教授  
国务院国资委在清华大学  
开班课程的主讲教授



**高建华**

原中国惠普公司助理总裁  
中国第一位首席知识官CKO  
原苹果电脑公司中国市场总监  
外经贸大学、南京大学商学院、  
北大汇丰商学院客座教授



**路长全**

营销战略与品牌运营专家  
中国营销泰斗  
清华、浙大、海尔商学院等  
多所大学客座教授  
中央电视台广告部策略顾问



**章义伍**

麦当劳中国公司第一批创业元老  
曾任麦当劳、联想集团高管  
清华、北大、浙大、中大、厦大  
总裁班特聘教授  
连续9年被评为  
“中国十大杰出培训师”



**张嘉伟**

中国人民大学心理学博士  
美国斯坦福大学跨界合作创新组织  
讲习教授  
美国全球管理趋势研究院精研学社  
联合创始人  
清华、北大、浙大、上海交大、  
西南交大主讲教授



**潘诚**

中企联管理咨询委员会执行委员  
上海财经大学500强研究中心  
特约研究员  
国际注册管理咨询师（CMC）  
清华、北大、浙大、国家行政学院等  
高校MBA、EMBA、总裁班常任  
特聘教授



**霍振先**

中国阶梯式资本运作创始人  
北大、清华、上海交大、浙大、  
华中科技大学、西安交大等总裁班  
特聘教授





**王汉武**

中国品牌管理研究中心主席  
北京大学中国品牌基金主任  
中国十大品牌专家  
CCTV中央电视台首席品牌顾问



**柳宏志**

清华大学亚太新兴产业投资专家  
委员会顾问  
清华、北大纵横、上海交大、浙大、  
中大特聘专家  
浙商资本投资促进会专家委员会顾问  
杭州企业品牌发展促进会副秘书长



**黄宏**

商业模式、营销创新设计专家  
北大、清华、中大等总裁班特聘讲师  
商业模式优化设计团队核心专家  
中国本土商业模式优秀咨询团队  
核心咨询专家



**丘宏昌**

新竹清华大学科技管理研究所教授  
新竹清华大学EMBA执行长  
浙江大学EMBA教授  
中国营销科学学术年会执行主席



**李江涛**

清华大学政治经济学研究中心  
企业研究部主任  
清华大学经济学研究所博士后研究员  
北京电视台“名师讲坛”主讲人



**王龙**

清华大学首位认证心理咨询督导师  
清华大学国际工程项目管理研究院教授  
美国技术管理大学经济管理博士班导师  
解放军总后勤部心理健康顾问



**曾建斌**

中国资深注册会计师、注册评估师、  
注册税务师  
澳大利亚梅铎大学工商管理硕士  
曾在某国际会计事务所研究会计审计  
和税务筹划具有扎实的专业理论功底  
和丰富的实践经验。



**刘必荣**

台湾东吴大学政治系教授  
和风谈判学院主持人  
台北谈判研究发展协会理事长  
政大、高雄中山大学、厦大EMBA  
兼任教授

博研·总裁工商管理高级研修班

## 商业领袖誓言

我郑重承诺：

我将秉承“学习成就人生，实战创造辉煌”的理念，  
修一等品行，求一等学问，成一等人才，创一等事业；  
尊师重道，勤学修德；诚信营商，实业兴国。

我将主动投入博研学习生活，创新进取，知行合一；  
我将积极参与班级交流研讨，求同存异，互学互助；  
我将正直行事，永存感恩之心，回馈社会，实现价值；  
我将带领团队，追求卓越，履行企业家责任，促进可持续发展！

我将用我的荣耀许诺，以此为证！

# 领导演讲艺术与口才技巧



主讲人：颜永平

1

高级政工师

高级培训师

高级政工师

国家级心理咨询师

中国演说家俱乐部名誉主席

清华大学第二课堂导师

清华大学、哈工大演讲课程主讲人

复圣颜回第83代孙

颜永平





## 颜永平简介：

清华大学、哈尔滨工业大学在校学生演讲与口才课程主讲人，被北京大学、中国人民大学、首都师范大学、复旦大学、西北农林科技大学、浙江大学、中山大学、湖南大学、四川农业大学、中国口才网、中华演讲网等100多所大专院校和企事业单位聘请为客座教授、顾问和培训师等。

现已编著出版了《演讲艺术与实践》、《会说话赢天下》、《演讲与口才使用教材》等众多书籍，共计200多万字。

## 颜永平先生简介

1957年11月出生于革命军人家庭

1974年4月参加革命工作

1985年10月加入中国共产党；

现任：中国金口才教育集团培训总监

中华教育艺术研究会副秘书长

中国梦赴美演讲团团长

北京演讲家文化传播中心秘书长

新励成演讲口才首席顾问

## 颜永平先生还担任

中国演讲论坛总干事长  
中国演讲家志愿服务队队长  
上海企业文化研究所研究员  
云南省演讲学会顾问

等100多个社会职务

并被北京大学、人民大学、  
同济大学、首都师范大学等  
90多所大专院校、党政机关  
和企事业单位聘请为顾问、  
客座教授和培训师等。



## 颜永平先生

1981年开始从事演讲教育事业

1986年开始从事演讲口才培训工作

有30多年的政治思想工作的实践经验

40多次担任国家级最高层次演讲大赛的评委

现已在全国300多所高校进行过演讲





颜永平现已在全国各地进行

《爱国、理想、道德、情操》

《公关礼仪》、《演讲与口才》

《领导沟通艺术》、《时间与目标管理》

《生命的意义》、《口才与人才》

《亲子教育》、《团队建设》

《企业文化》、《感恩教育》

《职业经理人技能》

等专题的演讲3000多场，为上百家党政机关、  
企事业单位进行过策划、咨询和培训。

#### 颜永平演讲简介

有36年演讲与口才实战经验的演讲实践者；

3次获得全国演讲大赛一等奖的演讲参赛者；

出版发行200多万字演讲著作的演讲研究者；

从事过26个不同职业的人生经历的演讲追求者；

担任上百所高校与单位演讲顾问的演讲活动者；

在全国各地做大型演讲3000多场的演讲报告者；

40次出任过全国性演讲大赛评委的演讲评判者；

担任过市省全国演讲协会负责人的演讲组织者；

中国最高学府里演讲课程主讲人的演讲教学者；

培养出上百名全国演讲大赛获奖者的演讲辅导者；

获得过全国、省市10多项荣誉称号的演讲先进者；

上百家培训机构的高级演讲培训师的高级演讲培训师。

## 颜永平现已编著出版

《演讲艺术与实践》  
《口才训练教程》  
《演讲与口才教程》  
《口才与演讲教学》  
《会说话，得天下》  
《会说话，赢天下》  
《演讲大赛词精选》  
《成功者演讲秘籍速成》  
等书籍共计200多万字

## 什么是领导？

领导是领导者为实现组织的  
目标而运用权利向其下属施加影响  
力的一种行为或行为过程。

# 什么是影响力？

**影响力：**一般认为指的是用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。

授课人：颜永平

11

## 影响力主要有：

战略的决策力、  
管理的号召力、  
人格的感染力  
才华的表现力、  
目标的说服力、  
合作的凝聚力。

授课人：颜永平

12

什么是**个人影响力**?



财富金字塔是嘴巴创造的  
**口才**是财富金字塔的尖顶

马斯洛的  
需要层次论



演讲就是影响力，  
口才就是领导力，  
沟通就是执行力，  
情商就是竞争力。

2019/5/10 Friday

15

## 提升演讲与口才水平 的八个秘籍

- 第一，树立一个理念
- 第二，运用两种语言
- 第三，追求三种境界
- 第四，达到四个目的
- 第五，记住五个“一百”
- 第六，实现六个要求
- 第七，争取七个“言之”
- 第八，努力做到“八多”

16



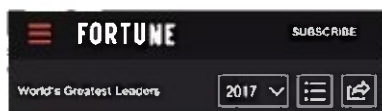
## 困惑之一：

自己做企业也做了好多年了，  
也算是能“张嘴就来”“滔滔不  
绝”了，但是感觉“说话”的影  
响力却总是不理想！

授课人：魏永平

17

## 马云为什么成为全球50大领袖人物之二



2 Jack Ma

Executive Chairman, Alibaba Group



Founder and Executive Chairman of Alibaba Group Jack Ma attends the opening ceremony of the third annual World Internet Conference in Wuzhen town of Jiaxing, Zhejiang province, China.

Aly Song—Reuters

马云能够成为中国  
第一个在世界舞台  
上被熟知的中国商  
界人物，一个不容  
忽视的原因：

有一种能力你必须具备，不管你喜欢与否，那就是轻松自如地进行**公众演讲**，这是一种**财富**，将伴随你五十到六十年，如果你不喜欢，你的损失同样是五十到六十年。

（世界著名投资家 沃伦 巴菲特）



## 突破紧张训练

心理紧张的原因：

- 1、自卑
- 2、准备不够充分
- 3、怕出错，求完美
- 4、恐高
- 5、太在意别人的看法
- 6、在陌生场合及不同的环境
- 7、在人多的时候
- 8、缺乏训练，没有经验

# 口才价值

让人突破公众讲话的紧张恐惧，提升公众讲话的技能，增强沟通能力与说服技巧，树立领袖形象，塑造**个人影响力**。

2019/5/10 Friday

21

## 重培养心理素质

紧张不能全免，但可适当控制。

- ①程度上，减轻紧张程度
- ②时间上，减少紧张时间
- ③环境上，减少紧张场合

控制紧张四大秘诀

2019/5/10 Friday

22

开胆  
开口  
开悟  
开 心

授课人：颜永平

六个打开  
打开目光;  
打开声音;  
打开手势;  
打开表情;  
打开心门;  
打开思路。

授课人：颜永平

演讲改变命运，  
口才助你成功！

第一，树立一个理念

什么是天下第一才

25

演讲与沟通的才能是成才的关键

戴尔·卡耐基：“一个人的成功，  
约有百分之十五取决于知识和技术，  
百分之八十五取决于人类工程——  
发表自己意见的能力和激发他人热  
忱的能力。”

2019/5/10 Friday

26



## 需要演讲与口才的理由

自我推介需要演讲与口才，  
汇报工作需要演讲与口才，  
生产动员需要演讲与口才，  
工作述职需要演讲与口才。  
说明情况需要演讲与口才，  
个人形象需要演讲与口才，  
介绍产品需要演讲与口才，  
竞聘上岗需要演讲与口才。

2019/5/10 Friday

27

## 需要演讲与口才的理由

沟通思想需要演讲与口才，  
主持会议需要演讲与口才，  
宣传鼓动需要演讲与口才，  
商务谈判需要演讲与口才。  
接受采访需要演讲与口才，  
激励斗志需要演讲与口才，  
化解矛盾需要演讲与口才，  
服务民众需要演讲与口才。

2019/5/10 Friday

28

## 需要演讲与口才的理由

打通人脉需要演讲与口才，  
求职面试需要演讲与口才，  
凝聚人心需要演讲与口才，  
加薪晋职需要演讲与口才，  
招标投标需要演讲与口才，  
上市路演需要演讲与口才，  
人际交往需要演讲与口才。

2019/5/10 Friday

29

## 受人欢迎的讲话从自我介绍开始

真诚的友谊从自我介绍开始；  
你的自信来自于无懈可击的自我介绍；  
自我介绍就是推销或行销自己，  
改变别人对你的看法；  
所有最顶尖极的演讲都是从自我介绍开始；  
万事开头难，  
好的自我介绍就是成功的一半。

## 什么叫演讲

演讲就是说话者在特定的时间与环境中，借助有声语言（为主）和态势语言（为辅）的艺术手段，面对听众发表意见、抒发情感，交流信息，从而达到感召听众并促使其行动的一种现实的公众表达活动。

## 演讲的五个特点

- 一、具有群众性、目的性、鼓动性和真实性。
- 二、一人讲，多人听。
- 三、既“讲”又“演”，以“讲”为主，以“演”为辅。
- 四、演讲具有多种艺术形式的一些特点和因素。
- 五、具有强烈的吸引力、启发力、说服力、感染力、号召力、生命力。

## 按演讲场所不同分类

- (1) 课堂演讲      (2) 法庭演讲
- (3) 大会演讲
- (4) 街头演讲      (5) 巡回演讲
- (6) 宴会演讲
- (7) 广播或电视演讲
- (8) 网络媒体演讲

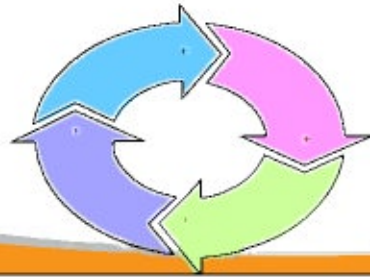
## 按演讲方法的不同分类

- (1) 读稿演讲      (2) 背诵演讲
- (3) 提纲演讲      (4) 即兴演讲
- (5) 辩论演讲      (6) 对话演讲
- (7) 化装演讲      (8) 配乐演讲
- (9) 模拟演讲

## 按 演讲方式的不同分类

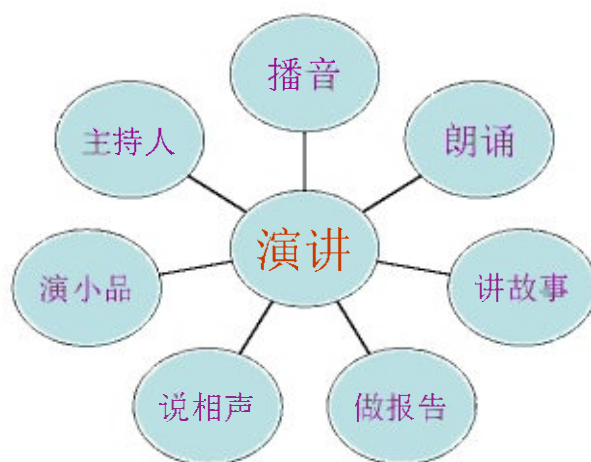
**命题演讲，即兴演讲，论辩演讲。**

这三种演讲中难度最大也是运用最多的一种，为什么？



**演讲是科学，  
演讲是武器，  
演讲是工具，  
演讲是艺术。**

### 拼盘艺术、综合艺术



### 命题式即兴演讲训练

请以“**诚信**”为题发表一段  
两到三分钟的演讲。



### 即兴演讲训练

请以“诚信”为题发表一段三分钟的演讲。

黄金演讲结构：

第一，谈认识（是什么）。阐述对论点（诚信）的认识和理解。

第二，树论点（为什么）。总述某一观点的正确性（即阐述诚信的重要意义）。

第三，摆论据（怎么做），证明论点（可以自己身边的正反方面的案例来说明）。

第四，扣题目，小升华（发号召）。任何一个演讲都不能就事论事，而应该在最后呼应题目的结尾部分对论点进行升华。（诚信对于企业家以及社会的各个阶层都具有重要意义，从而升华到社会责任与职业道德的高度。）

### 命题与即兴演讲训练

黄金演讲结构：

（是什么）——使人知——我发现

（为什么）——令人信——我认为

（怎么做）——动人情——我建议

（发号召）——促人行——我相信

## 什么叫口才

口才就是说话过程中所体现出来的个人才能。

它是一个人的知识储备、文化底蕴、智慧才华、社会阅历、思想品德、理论修养、性格气质、兴趣爱好等综合素质的具体体现和展示。

*语言是思维的外壳*

*一言而知其贤愚*

口才包括三种类型：

1. 谈话    2. 演讲    3. 即兴发言

成功人士的职业风范要求：

*内强素质，外树形象，以内养外。*

口才：

是思想感情的流露；

是知识渊博的反映；

是人生智慧的体现；

是事业成功的阶梯。

2019/5/10 Friday

43

## 演讲与口才

成功人士的无形“名片”，

成功人士有形的“风范”，

成功人士看家本事的金字“品牌”。

授课人：颜永平

投资口才，就是投资未来！  
一次投资，使你一生受益！

## 口才的实质

生命的本义是生存，  
生存的技术是适应，  
适应的基础是心态，  
心态的内容是语言，  
语言的物化是口才。

2019/5/10 Friday

45

开口可以看出你的心态；  
聊天可以看出你的情志；  
说话可以看出你的内涵；  
讲话可以看出你的权威；  
发言可以看出你的逻辑；  
交流可以看出你的层次；  
提问可以看出你的立场；  
回答可以看出你的智慧；  
演讲可以看出你的功力；  
谈吐可以看出你的实力；  
沟通可以看出你的能力；  
口才可以看出你的魅力。

## 提高演讲与口才技巧秘籍

### 第二，运用两种语言

### 有声语言与态势语言

好的讲话必须

追求三种境界：

音美、形美、意美；

## 怎样提高演讲与口才的形美

### （态势语言训练）

一、**态势语言的含义**：态势语言是说话者必须具备的一种非口头语言。它是说话者通过自己的身体姿态、仪表风度、手势动作、面部表情和服饰打扮等来表达情意、传达信息的一种无声语言，是语言表达中不可缺少的直观性因素。

※ 美国心理学家艾伯特·梅拉比安说过：“人的感情表达由三个方面组成：55%的体态，38%的声调及7%的语气词。”这说明了态势语表达的重要性。





## 公众演讲中的体态和手势

### 一、演讲上台的体态动作：

#### 1、上台前：（练习上台）

A、要看好地形、路线、了解观众的情况。

B、整理好自己的衣服、资料、道具、发型等。

C、请各工作人员调整好音响、话筒高度。

#### 2、上台时：

A、要从容不迫、落落大方、潇洒自信。

B、不能松松垮垮，随随便便，弓背弯腰。

C、不能娇柔做作，扭捏作态，怪模怪样。

D、不能缺乏谨慎，匆匆忙忙，大步流星。

E、不能过于迟缓，拖拖拉拉，萎靡不振。

### 3、上台后：

不要急忙开口，而应用亲切的目光注视或扫视会场几秒钟，使听众的大脑做好接收信息的准备，得到无声的感染。

### ▲一停三得★★★★

#### 演讲站立的姿势要领

- (1) 站要直；
- (2) 立要稳；
- (3) 头要正；
- (4) 肩要平；
- (5) 眼要亮；
- (6) 脸要笑；
- (7) 手要松；
- (8) 腿要美。



### 三、语表达中的手势

#### （一）手势动作在演讲中所起的作用

手势，是说话者运用手指、手掌、拳头和手臂的动作变化，表达思想感情、表现说话者的体态形象、增强语言的说服力和感染力的一种动作语言。它是态势语言的重要组成部分。

#### （二）手势动作的分类

##### 1、按表达功能特点分类：

- （1）情意性手势。（2）指示性手势。
- （3）象形性手势。（4）象征性手势。

##### 2、按活动的区域分类：

- （1）肩部以上，称为上区手势。
- （2）肩部至腰部，称为中区手势。
- （3）腰部以下，称为下区手势。

### 3、按使用单、双手分类：

单手做的手势叫单式手势；用双手做的手势叫复式手势。它们能在不同程度上辅助口语的表情达意。在运用时要注意以下三点：

- (1) 感情的强弱。
- (2) 听众的多少。
- (3) 内容的需要。

### (四)、手势动作必须遵循的原则

#### 1、雅观自然

#### 2、保持三个协调

第一、手势与全身的协调。第二、手势与口头语言的协调。第三、手势与感情的协调。

#### 3、适宜、适量、简练

一是与演讲内容相适宜，二是手势的多少要适量，三是手势动作要简单精练。

#### 4、因人制宜

[训练]为下面语言设计恰当的手势

1、尊敬的各位领导，亲爱的朋友们，大家好！

2、承担社会责任，实现企业价值。

3、自己活着，就是为了使别人生活得更美好！

4、那么，来吧！朋友们：学演讲，练口才吧，  
我们的人生一定会更加精彩！

5、爱因斯坦也说过：自信是向成功迈出的第一步

6、选择奋斗就选择了成功，

选择舒适就选择了平庸。

请用手势将下面语言的情感表现出来：

左手关爱，右手真诚，

双手相连，祈祷平安；

侧手包罗万象，摆手抛开烦恼；

手指指示方向，拳头充满力量；

压手控制场面，抬手迎来勇气；

心手表达情感，推手势不可挡；

伸出左臂揽住幸福，张开右臂抱住快乐，

双手打造美好明天！

# 口才中的表情语

## 说话与沟通的表情

### 一、面部表情

人的面部表情，是人的思想感情在外貌上的显示，是人的思想感情最灵敏、最复杂、最准确、最微妙的“晴雨表。”

#### 1、面部表情的含义

面部表情包括眼神、眉目、脸部、口唇等。

#### 2、面部表情在演讲中的重要性

在态势语言中，面部表情和手势一样是最能传情达意的，它是人的内在思想感情在外貌上的显示。

#### 3、面部表情必须遵循的原则

(1) 准确。 (2) 自然。

(3) 既要有灵敏感和鲜明感，又要有真实感和艺术感。



## 二、演讲与沟通中的微笑

### 1、微笑是面部表情的核心

微笑是一种良性的脸部表情，能反映出一个人的内心世界，是自信的标志，礼貌的象征，涵养的外化，情感的体现。

### 2、在演讲与沟通中应该运用微笑技法。

## 怎样提高演讲中的有声语言的音美

### 表达有声语言的“八化”

标准化；多变化；  
激情化；口语化；  
简洁化；通俗化；  
幽默化；风格化。

## 一、有声语言的标准化

- 1、语音要规范；
- 2、吐字要清晰；
- 3、呼吸要正确；
- 4、共鸣要良好。

### 正确的、比较科学的呼吸方法 ——胸腹式联合呼吸法

#### 1、吸气要领

气下沉，（气沉丹田）  
两肋开，（胸腔扩大）  
横膈降，（腰部扩开）  
小腹收。（腹部放松）

**吸气方法：**用鼻吸气，吸气时小腹向内即向丹田收缩；同时，大腹、胸、腰部向外扩展。此时，前腹和后腰分别向四周撑开，以至于产生腰带渐紧的感觉。

**这种方法吸气要做到：**  
**快、静、深。**

67

## 2、呼气要领

呼气时，要保持吸气时的状态，两肋不要马上下塌。随着说话、演讲的进行，大量的气流呼出时，要有一种对抗的感觉，尽力控制气息不至于很快吐完。

68

### 呼气训练：

用嘴呼气，呼气时要坚持收住小腹，不可放开，同时控制住胸、腹部，将肺部在吸气时所储的气体缓慢、均匀、平稳地外呼。在呼气过程中，一个接一个地发出语音，组成有节奏的、连贯的有声语言。

69

### 4、呼吸的注意事项：

1) 吸气时双肩不要上抬，否则会因气息过浅而变成胸式呼吸；吸气也不要过猛、过深，否则会变成腹式呼吸。

2) 要注意气息的控制，否则总感到气不够，换气费劲。

3) 胸部不要紧张，保持气息进出自如，否则声音就会失去弹性，时间稍长就会感到嗓子吃力、紧张，发声困难。

70

## 正确呼吸之秘诀

吸于鼻，活于腹，  
赖于腰，蓄于胸，  
立于颈，出于口。

1

11

## 二、演讲有声语言的多变化

多变化之一：音量大小的变化

多变化之二：音调高低的变化

多变化之三：速度快慢的变化

多变化之四：节奏强弱的变化

12

### 多变化之一：音量大小的变化

第一，上台开口说第一句话时，音量不宜太大。

第二，音量大小要根据演讲内容的变化而变化。

第三，音量大小根据听众的层次和人数而定。

第四，音量大小根据会场秩序和场地条件而定。

第五，音量大小要恰当、适度。音量变化要顺畅、自然。

73

### 【音量大小变化训练】

尊敬的各位领导、各位朋友：大家新年好！

在新春佳节即将到来之际，我代表XXXX公司全体员工，向国内外各界朋友和客户表示最亲切的致意。

多年来，企业的发展壮大得到了大家的鼎力支持，在此我表示衷心的感谢，并真诚希望今后我们能进行广泛的合作，共谋发展，同创伟业。谢谢！

74



## 多变化之二：

### 音调高低的变化

音调又叫音高，是指声音的高和低，包括声音的抑扬、升降和起伏等。这种有高有低、有升有降的声音变化，不仅赋予了语言以抑扬顿挫的特点，也体现出一定的思想情感。

音调根据表示的语气和感情态度的不同，可分为四种类型：平直调、高升调、降抑调、曲折调。

75

## 多变化之三： 速度快慢的变化

说话中速度快慢的变化主要是指说话者发音音节的长短和整个说话进程的快与慢，行与止等内容的变化。

76

### 速度快慢应注意的事项：

- （1）说话速度的快慢与交际目的、表达内容、环境气氛等有关。
- （2）说话速度的快慢与说话者、听众的年龄、身份、性格相关。
- （3）说话时要快慢得体，缓急适度，要做到快中有慢，慢中有快。

11

### •多变化之四：节奏强弱的变化

有声语言的节奏，就是在说话的过程中由一定的思想感情造成的有秩序、有节拍、有强弱、有轻重、有缓急、有规律的声音形式。

18

- 1) **换气停顿**：即说话者根据气息需要，在不影响语义完整的地方作一个短暂的停歇。
- (2) **语法停顿**：语法停顿是反映一句话里面的语法关系的，在书面语言里就反映为标点
- (3) **强调停顿**：为了强调某一事物，突出某个语意或某种感情，而在书面上没有标点、在生理上也可不作停顿的地方作了停顿，或者在书面上有标点的地方作了较大的停顿，这样的停顿我们称为强调停顿。
- (4) **心理停顿**：心理停顿是以讲话者与听者的心理活动为依据而进行的一种停顿。

79

大——小， 快——慢，  
高——低， 强——弱。

80

有意识的运用音量大小、速度快慢、  
音调高低、节奏强弱的变化：

●我们每一个人来到这个世界上，为什么有的人功业千秋，永垂不朽；为什么有的人悄悄而去，却没有给后人，给社会留下一点有价值的东西呢？那么怎样的人生才是有价值的人生呢？人生的价值到底何在呢？我们当代的企业家要树立起什么样的人生观，价值观呢？对于这样的一个古老而又年轻的话题，我们的前辈曾苦苦的探索，我们同代人也在深深地思考。

81

### 三、演讲有声语言的激情化

好的说话应该是一种充满感情的语言艺术，是激情迸发的产物。说话者自己首先是一团火，才能点燃听众心灵之火。

82

## 有声语言激情化的要求

第一，要真情实感。

第二、要抑扬顿挫。

第三、要声情并茂。

（以声带情、以情托声）

83

### 激情训练：

如果说，中国是头沉睡的雄狮，就需要我们每一个人用热情去唤醒，让他咆哮，让他呐喊！

如果说，中国是条俯卧的巨龙，就更需要我们做主人的用双手去托起，让他腾飞，让他振兴，让他永远屹立于世界强国之林！

到那时，我们都将会自豪地说：  
“我是中国人！”

84

## 四、演讲有声语言的通俗化

演讲的语言要力求做到通俗易懂，形象生动。这就是演讲的有声语言与书面语言的主要区别。

85

语言的通俗化的要求  
把抽象化为具体，  
把深奥讲得浅显，  
把枯燥变成有趣。

演讲的三个层次：深入——浅出

86

## 五、演讲有声语言的口语化

演讲语言的口语化是指演讲者面对听众进行演讲时所使用的、以人民群众常用的口头语言为基础的、经过加工提炼的、让听众一听就明白的口头语言。演讲离不开口语，口语化的语言使演讲充满生气。

87

## 口语化的四项要求

1、好的讲话要力争做到：

说起来“上口”，  
听起来“顺耳”，  
记起来“入脑”，  
想起来“舒心”。

2、语言要自然、流畅、动听。

3、把长句改成为适合说和听的短句。

4、把单音词换成双音词

88

### 音美口语化训练：

每年的十月初，我总要到圆明园去看看，去抚摸那被称为“万园之园”的残垣断柱，在那里我听说了这样一件事：一个外国人在圆明园捡起一块碎瓷片，他问管理人员，先生，这个我可以拿回去吗？

也许有人会觉得这个“老外”小题大做了。但是朋友，你是否记得一百五十多年前英法联军将圆明园所有的稀世珍宝、文物书画、金盆玉器洗劫一空时，有谁问过我们中国人：先生，这些我们可以拿回去吗？

89

## 六、有声语的简洁化

有声语言简洁化的要求，就是用最少的字句，准确、简明地表达出所要陈述的思想内容。

任何讲话都贵在少而精。

有话则短，无话则免。

（领导：生命还有最后一天，怎么办？）

90



## 七、有声语言的幽默化

- ▲幽默是一种才华，一种力量。
- ▲幽默的谈吐是人的聪明才智的标志，它要求有较高的文化素养和较强的驾驭语言的能力。
- ▲幽默是演讲者常用的一种艺术手法

91

## 讲话的最高境界

化繁为简；  
化简为易；  
化易成趣；  
化趣成道。

92

## 八、有声语言的风格化

演讲语言的风格化，就是指演讲者要用具有特色的语言来表达自己的思想感情、风度、气质和演讲内容，形成自己相对稳定的个性化特色的语言风格、演讲气派和演讲格调，表现出独到的见解，产生出独特的语言魅力，给听众留下难以忘怀的印象。

93

## 演讲风格的类型

- (一) 慷慨雄浑的激昂型
- (二) 含蓄委婉的深沉型
- (三) 质朴无华的严谨型
- (四) 绚丽缤纷的活泼型
- (五) 机智风趣的幽默型
- (六) 清新爽人的淡雅型

94

鲁迅先生说过：  
好的说话有三美



音美以感官，一美也；  
形美以感目，二美也；  
意美以感心，三美也。

## 怎样提高演讲与口才的意美

### 演讲的意美

思想的深度；理论的高度；  
知识的宽度；实践的广度；  
艺术的角度；信息的密度；

说话的力度；形象的亮度；  
快慢的速度；良好的态度。

意美的讲话应该是：

思想的天空、  
抒情的海洋、  
排比的森林、  
哲理的高山、  
故事的河流、  
幽默的油田。

## 让躺着的文字站起来 ——不同演讲稿的设计和写作

演讲稿又称演讲辞或演说词，它是说话者在演讲前事先写出来的，供演讲时使用的主要依据。

简而言之，就是供口头发表讲话的文稿。

**内容为王**



公众讲话的最佳效果  
——达到四个目的

使人知、  
令人信、  
动人情、  
促人行；

## 演讲与口才秘籍之五

### 记住五个一百

- 1) 记住一百句哲理名言。
- 2) 记住一百首诗词歌赋。
- 3) 记住一百个故事情节。
- 4) 记住一百个幽默笑话。
- 5) 记住一百段说话套路。

### 1) 记住一百句名人名言、哲理格言。

哲理名言大多是一个思想体系，一个整体结构中的精华；

它是经过时间和实践检验的被广大人民群众认可的，有一定思想性，真理性，指导性的语言；

是人类智慧的精炼总结。

## 2) 记住一百首诗词歌赋。

演讲的语言和诗歌的语言都具有有声性的特点。

好的演讲就应该具有诗歌般的语言，出色的演讲者就应该有诗歌般的激情。



## 3) 记住一百个古今中外动人的故事情节

演讲的目的是为了说明和鼓动，演讲不仅要以理服人，而且也要以情动人。

演讲产生的最佳效果的基础是听众首先被演讲的内容所感动，然后，使听众在“夹叙夹议”中不知不觉地接受演讲者的思想和观点。

#### 4) 记住一百个幽默风趣的笑话



幽默是人类同自己做斗争而锻炼出来的一种武器，也是一种引发喜悦，以愉快的方式使人快乐的艺术。幽默是人的思想、学识、智慧和灵感在语言运用上的结晶。

#### 5) 记住一百段在不同的场合下说话的语句（套路、段子、技巧）

在现实工作和生活中，我们每一个人都经常会遇到一些场合，需要我们说几句话，而且有时就是这么几句话，如果得体，恰当就能够帮我们很大的忙，解决我们大大小小的许多问题；但如果辞不达意，含糊不清，颠三倒四，那么就会造成被动，甚至带来祸从口出的后果。





## 开业庆典致辞

**各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：**

金秋时节，清风送爽，丹桂飘香。今天，和平大酒店开业庆典仪式在这里隆重举行。我谨代表和平市房产管理局向光临今天盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！向为酒店建设付出心血和汗水的全体施工管理者和工程建设者表示亲切的问候！

千秋伟业千秋景，万里江山万里美。和平大酒店的建设和开业，是我局实现房产经济由管理型效益向经营管理型效益转变的重大举措，对提升整个和平市旧城区的档次，为打造旅游名市，增添了流光溢彩新的一页。

发言人：颜永平

107

“有朋自远方来，不亦乐乎”。酒店开业之后，我们期待各位领导、四方来宾、各界朋友予以更多的支持、关心、重视和理解。同时也希望酒店管理公司和全体职员要强化管理，规范运作，热忱服务，爱岗敬业，尽心尽力把和平大酒店做成和平时乃至全国有品味、有档次、有影响、有效益的一流酒店。

最后祝各位领导、各位嘉宾身体健康，生活幸福，事业兴旺！祝和平大酒店开业大吉，生意兴隆，鹏程万里！

谢谢大家！

发言人：颜永平

108

### 在春节团拜会上的致辞

同志们、朋友们：

金牛吉祥神州大地换新颜，靛虎迎春建设小康起宏图。

值此中华民族传统节日——春节来临之际，我们在这里欢聚一堂，辞旧迎新，共庆新春佳节，共商发展大计，共话美好未来。在此，我谨代表XXX向XXXX致以最诚挚的问候和最美好的祝愿！

今天，我代表XXXXX讲三句话：

第一句话：感谢大家过去一年的辛勤工作！

上下呈现出团结安定、社会稳定、人心思齐、人心思进的大好局面。

第二句话：希望大家在新的一年里开创新的业绩！

新成绩标志着新起点，新起点孕育着新希望，新希望承载着新跨越。

第三句话：祝愿大家新春快乐！

恭祝大家新春快乐、身体健康、合家幸福、心想事成！虎年好运不断，年年好戏连台！

谢谢大家！

发言人：颜永平

109

### 婚礼致辞

女士、先生们，各位来宾、朋友们：上午好！

今天，是\*\*先生和\*\*女士喜结良缘的大好日子。首先我代表各位来宾祝新郎新娘新婚快乐、万事如意！

新郎、新娘通过相识、相知、相爱，直至成为夫妻，走过了难忘的时光，对此让我们表示热烈的祝贺！

希望你们在今后的日子中，要互敬、互爱、互谅、互助，无论今后是顺畅或是坎坷，你们的心总是连在一起，把对方作为自己毕生的依靠，相依走向灿烂的明天。

值此美好的夜晚，你们不能忘却了给予你们无限呵护的父母亲，要把对父母的感念之情化为实际的行动，孝敬和侍奉双方的父母怡养天年。

让我们祈祷！让我们祝福！让我们举起手中的酒杯，共同祝愿这一对新人新婚愉快、永结同心、白头偕老，携手共创更美好的明天！

发言人：颜永平

110

## 套路的运用1

大家好！俄国伟大的作家托尔斯泰说过三句话：  
第一句话是：这世界上最重要的人是谁？各位朋友，是谁？就是：现在在我眼前的人！

第二句话是：这世界上最重要的事是什么？就是：现在我要做的事。

第三句话是：这世界上最重要的时间是什么？就是：此时此刻。

所以，亲爱的朋友，此时此刻，你们就是我最重要的人！现在一起学习演讲口才，就是我们最重要的事！

授课人：颜永平

## 欢迎词黄金结构：

第一，尊称与问好；

第二，在什么情况下来到企业；

第三，代表全体员工等表示欢迎和感谢。

第四，发感慨与赞美；（简要汇报工作）

第五，表决心；（提出请求）

第六，再次感谢与祝福。

好的讲话必须实现六个要求：

- 1、演讲前要求时刻准备、  
精心准备，具有艺术力；
- 2、开场白要求耳目一新、  
别具一格，具有吸引力；

- 1、演讲前要求时刻准备、  
精心准备，具有艺术力；
- 2、开场白要求耳目一新、  
别具一格，具有吸引力；
- 3、内容要求丰富多彩、  
重点突出，具有感染力；
- 4、结尾要求令人深思、  
耐人寻味，具有号召力；
- 5、语言要求通俗易懂、  
形象生动，具有生命力；
- 6、效果要求形式多样、  
气氛活跃，具有战斗力。

## 好的讲话要有“四动”

热情激动（动情）

笑声涌动（动容）

上下互动（动心）

掌声雷动（动手）

授课人：颜永平

## 演讲改变命运、口才助你成功

### 第七、争取七个“言之”：

- 1、实：言之有物
- 2、稳：言之有序
- 3、强：言之有理
- 4、俏：言之有趣
- 5、真：言之有情
- 6、彩：言之有文
- 7、活：言之有态

- 一、言之有物——让语言实起来
- 二、言之有序——让语言稳起来
- 三、言之有理——让语言强起来
- 四、言之有趣——让语言俏起来
- 五、言之有情——让语言真起来
- 六、言之有文——让语言靓起来
- 七、言之有态——让语言活起来

提高口才必须努力做到八多

多看、  
多听、  
多问、  
多写、  
多记、  
多思、  
多学、  
多练。

## 一、多看

第一，多看一些演讲与口才方面的书籍和文章。

第二、多看别人演讲，多看一些名人的演讲录像，多看一些电视谈话节目和电视论辩赛。

第三、“多看”的含义还表现在要求演讲者要认真仔细地观察社会，观察生活，观察人与人之间微妙的关系和变化，观察与演讲内容相关的事物。

## 二、多听

一是多听别人演讲，多听别人说话，以提高有声语言的表达能力。

二是多听电台、电视台播音员、节目主持人播音、讲话，提高自己普通话的标准程度和音色、音质、音量的水准，以达到演讲语言流畅悦耳、优美动听的目的。

三是多听自己的讲话练习或录音（像）。

四是学会“听”话的艺术。

## 会“听”才能更好地“说”。

俗话说得好“会说的不如会听的”。  
会“听”，才能更准确地把握谈话者的意图、流露出的情绪、传播出的信息，也才能使自己说的话更有针对性，说到对方的心坎上。

（苏格拉底收双倍的学费）  
（德国先生与法国女郎）

十秒钟说话，十分钟听话

## 三、多问

哲学家柏拉图

英国诗人雪莱

“知之为知之，不知为不知，是知也。”

虚心求教，不懂就问，不耻下问。

学问学问，一学二问，  
光学不问，不是学问。



## 四、多写

一是多写发言稿、演讲稿。

二是多写一些学习口才与沟通的心得体会，把自己对演讲口才的认识、感受用文字写下来，并上升到理论的高度。

三是将自己想到、看到、听到的及时写在本子上。

“好记忆不如烂笔头”。

## 六、多学

1、多学语言艺术

2、多学知识

3、多学做人

“其身正，不令而行；  
其身不正，虽令不从。”

“言必信，行必果”。

“君子以行言，小人以舌言。”

口能言之，身能行之，**国宝也**；  
口不能言，身行之，**国器也**；  
口能言之，身不能行，**国用也**；  
口言善，身行恶，**国妖也**。  
治国者当**敬其宝**，**爱其器**，  
**任其用**，**除其妖**。

——荀况：《荀子·大略》

**做事要有激情，**

**做人要有感情，**

**做官要有真情。**

**高调做事，低调做人，平调做官。**

126

## 人生三件极为重要的事

用宽容的心对待世界，对待生活；

用快乐的心改变世界，改变生活；

用感恩的心感受世界，感受生活。

127



高尔基说过：



“当工作是一种乐趣时，  
生活是一种享受！  
工作是一种义务时，  
人生则是一种苦役”。

128

对祖国和企业及父母要有感恩之心，  
对人类文明和道德法则要有敬畏之心，  
对社会弱势群体要有恻隐之心。

上帝法则

129

## 七、多记

记忆，是说话者储存材料、发挥联想、出口成章的前提条件。

“现代人没有记忆力就是白痴。”

没有知识的储备，  
就等于没有口才，  
更谈不上与人交流沟通了。

## 八、多练

“语言这个东西，不是随便可以学好的，非下苦功不可。”——毛泽东

古今中外一切口若悬河、舌辩滔滔的演讲家，一切能言善辩、口才出众的雄辩家，一切口齿伶俐、善于应酬的交际家，都不是天生的，而是在后天的努力和苦练的基础上，靠自信、勇气、拼搏、锻炼造就而成的。

授课人：颜永平

## 当众说话非常可怕

古罗马雄辩家西塞罗在最初的演讲时，曾感到自己“脸色苍白，四肢和整个心脏都在颤抖。”

美国演讲家詹宁斯·伯瑞安说，当他第一次站在讲台上面对听众时，他的“两个膝盖颤抖得碰到了一起。”

马克·吐温第一次站起来演讲时，“觉得嘴里像塞满了棉花，脉搏快得像争夺金杯时的百米赛跑。”

英国的前首相尤斯瑞里曾说，他宁愿领一队骑兵去冲锋陷阵，也不愿在议院发表一次演讲。

授课人：颜永平

## 《人生八宝》

- 1、结交两个朋友——体育场、图书馆；
- 2、配备两个医生——运动、乐观；
- 3、练好两项本领——做人、做事；
- 4、多吃两样东西——吃苦、吃亏；
- 5、构建两个支柱——人文知识、道德修养；
- 6、追求两个一致——兴趣和事业一致、  
爱情和婚姻一致；
- 7、记住两个秘诀——健康秘诀在早上、  
成功秘诀在晚上；
- 8、争取两个极致——把潜力发挥到极致、  
把生命延续到极致。

## 结束语

智慧一生；	关爱一生；
幸福一生；	忠诚一生；
健康一生；	快乐一生；
平安一生；	高尚一生；
成就一生；	精彩一生；

## 【CEO 总裁班 · 精彩课程预告】

课程名称：项目化经营管理之道

课程时间：2019 年 5 月 25-26 日

授课老师：于洪波

北京大学经济学院特聘教授

北京大学项目管理课题组组长

北大、清华、浙大、上海交大等《项目管理》主讲教授

企业客户：

中石油、中移动、中海油服、中国建投、中国信息协会、交通银行、工商银行、浙江日报、四川报业、北大荒集团、北粮集团、美的集团、鄂尔多斯等。



课程名称：决策者的人力资源管理

课程时间：2019 年 6 月 1-2 日

授课老师：蔡毅臣

清华、北大、浙大特约授课老师

清华大学两岸发展研究院研究员

中国管理科学研究院教授，最受学员欢迎的老师之一

合作客户：

国家电网、中国电建、中石油、中国邮政、云南白药集团、粮油集团、中国人寿、工商银行、中国中车、奔驰中国、新世界、三星电子、伊利集团等



课程名称：企业转型与变革创新

课程时间：2019 年 6 月 15-16 日

授课老师：潘诚

上海财经大学 500 强研究中心特约研究员

清华、北大、中大、浙大、华科大总裁班常任特聘教授

中企联管理咨询委员会执行委员，国际注册管理咨询师（CMC）

企业客户：

中移动、中石油、中石化、中建集团、海航集团、东风日产、上汽、茅台、康佳、创维、美的、吉祥航空、报喜鸟、欧派集团、宝钢集团、国家电网、中国烟草等





# 营销管理实战特色—— 从战争中学习战争

## 一. 班级实战导师

除正课老师以外，另配备二十年以上营销行业经验导师针对性指导

## 二. 课程迭代升级

倾听学员的声音，追赶营销管理浪潮，课程不断迭代升级

## 三. 实战答辩

上市公司、行业龙头企业董事长作为专家评委点评

## 四. 名企研学

行业标杆企业深入参访，创始人/营销总裁精彩分享

## 五. 私享沙龙

商业模式、路演提升、演讲能力、互联网创新等主题沙龙补充学习



### 招生对象

创业型企业总经理及中高层管理人员；大型企业营销总经理、营销总监、市场总监、品牌总监等核心岗位人员；企业接班人和管理层后备人员；政府部门及事业单位有关领导和管理人员。

### 学习方式

在职学习一年，每月安排一个周末集中学习二天，共计22天课程、132课时。

### 学 费

32000元(含讲义资料及结业证书等费用，并授予由博研商学院颁发的“营销管理高级研修班结业证书”)



# 12门营销实战课程，30%创新营销

模块	课程	课程收获
开学典礼及团队建设	《八大营销管理问题解决之道》	·邀请营销行业大咖作为开班导师 ·整肃学风，养成良好的学习习惯 ·营销团队整体规划与介绍
战略	《营销战略规划》	·营销战略规划沙盘实战模拟 ·营销总监战略思维 ·营销战略规划与营销体系的建立 ·营销队伍及销售渠道的建立与控制
顾问式销售	《深度营销策略与客户关系管理》	·消费者行为分析及营销策略 ·顾问式销售流程 ·如何找到客户的需求 ·如何根据客户需求销售产品
绩效	《营销团队的卓越绩效》	·卓越绩效的模型与流程 ·三层级目标与关键价值链 ·卓越绩效的干预措施 ·行动方案设计 ·绩效精进与优化复盘
产品与服务	《服务营销与业绩提升》	·消费心理与终端销售技巧 ·新零售与销售工具的运用 ·新产品开发与差异化优势 ·促销活动策划与终端执行 ·优质服务体系与持续成交
团队	《打造世界级的销售团队》	·巅峰销售团队 ·团队管理模式与组织原理 ·销售团队文化与灵魂 ·团队领导与团队决策 ·团队的沟通与激励
营销	《互联时代的市场营销》	·互联时代从价格营销到价值营销的战略背景 ·让现有客户的效益发挥到极致 ·找出市场“热点” ·利用竞争优势，巩固占领的市场和留住客户 ·移动互联网时代的营销创新
用人	《销售的人力资源管理》	·设计关键人才战略、战略性招聘及招聘规划 ·明确用人经理在招聘流程六步骤中的角色和职责 ·掌握关键人才画像、搜寻、吸引、识别的工具与方法
创新	《创新品牌营销》	·品牌营销的概念 ·品牌营销的方法 ·如何打造自己企业的品牌
互联网	《互联网与新媒体营销》	·互联网消费者行为分析及营销策略 ·新媒体营销渠道分析与应用 ·创新营销模式：概率销售、协同消费、社交媒体、团购 ·网上零售的营销战略
谈判	《成就销售九段-销售谈判与专业回款技巧》	·提升销售,建立长期共赢的伙伴关系 ·设计有效的销售谈判流程 ·增强专业收款知识,理顺收款流程 ·提高实际沟通与销售操作技巧
实战	《结业答辩与结业典礼》	·总结和复盘学习效果 ·进行结业论文答辩 ·行业内营销大咖点评 ·导师给出营销成长建议