

金牌培训师职业成长

讲师：录瑶

课程纲要

【课程名称】 《金牌培训师职业成长——基于培训师的潜能挖掘》

【课程背景】

今天随着大家对于培训师这个行业的了解，越来越多的人开始憧憬，甚至走入这个传道授业解惑的教育行业。现在市面上流行的 TTT 或者 PTT 的课，不胜枚举，而且也都能够让学员快速上手，进入课堂。

但是，随着培训师行业的发展，以及学员综合素质的不断提升，市场竞争的激烈，虽然现在市场中的培训师已经多到了遍地开花的兴旺之地，但是会出现以下三大现象：第一：高品质、高回客率、高口碑的培训师却仍然寥寥无几。甚至，所谓了通过媒体大力塑造出来的所谓“名师”，只要一开口“徒有虚名”。第二：优质的培训师因为口碑好，所以课量大，甚至全年最少都在 200 天的课量，不是在上课就在上课的路上，带着这种繁忙的状态，想要一边上课一边汲取新的养料也会让优质的培训师们对研发新课力不从心，甚至身心疲惫。第三：初阶的有志培训师，热爱自己的行业，也有自己一门推广的课程由于自己的阅历、储备、经验不足，不能够做到在课堂中驾驭课程内容以及学员人群的“高度”“深度”“广度”“角度”，让课程有亮点，有核心竞争力，只能坐井观天，不能把知识快速体系化、系统化、整合化。

教育是一个有福报、讲求品质、讲求德才兼备的行业，我们只有一池子水才谈得上能给学员一缸水。所以，基于以上的三大情况特点，本课程从培训师单兵作战能力出发，通过激发培训师的思维潜能、行为潜能、表达潜能、心态潜能，四大潜能系统出发，激发培训师的单兵作战力以及快速的成长力、学习力。此课程就相当于培训师的“加油站”“充电桩”当培训师在课程中收获自信、收获系统思维、收获大脑潜能开发、收获表达提升、收获声音塑造、收获品牌形象塑造，在今天的自媒体、互联网时代，打造自己的独特的自媒体、高净值的 IP 价值，为国内的教育品质的提升，贡献自己的一份力量

【课程收益】

- ★挖掘讲师的：表达、行为、思维、心态四大潜能系统；
- ★提升讲师授课的单兵作战能力，做到研发讲授高品质、高回头率的课程；
- ★塑造讲师的个人 IP，快速进入市场，具有核心竞争力
- ★突破讲师当众讲话的心理关，克服紧张情绪，提升当众讲话的技能；
- ★掌握讲师当众讲话的礼仪与规范，树立卓越讲师形象，提升个人魅力；
- ★迅速提升讲师当众讲话的感染力和影响力，有效激励学员，发挥影响力；
- ★掌握讲师授课中文字表达的公式，能够思路清晰、条理；

- ★迅速增强说服技巧，使内容表达言之有理，丰富饱满，避免空洞无物；
 - ★塑造声音形象、掌握科学发声方法，保持声带职业寿命；
 - ★掌握快速的记忆方法、思维导图工具帮助自己快速提升思维潜能和学习力；
- 【课程对象】** 企业培训师、内训师
- 【授课方式】** 理论讲解+情景演练+互动体验+行动学习
- 【课程时长】** 3天 6小时/天

【课程大纲】

(可根据学员情况，适当调整课程的顺序内容)

第一讲：作为讲师你必须知道的事

一、了解大脑的习惯

- (一) 什么样的信号传输最能打动听众学员大脑
- (二) 大脑左右脑的分工
- (三) 大脑接收信号的习惯
- (四) 讲课就是植入记忆——打开植入学员心中记忆的五个开关
- (五) 大脑接收模型与课程互动定位

二、奇的数字决定你的授课效果——55/38/7

- (一) 视觉语言
- (二) 声音表情
- (三) 文字语言

三、课程的层域

- (一) 普通段位
- (二) 最高段位

第二讲：培训师的四大潜能塑造

一、思维潜能开发

- (一) 启动你的深度记忆脑，激发创新思维

1、串联法

2、定桩法

二、激发你的逻辑、结构性思维——思维导图

- (一) 什么是思维导图
- (二) 如何使用思维导图进行框架结构设计

三、激发你大脑知识库中的整合思维

- (一) 音频转换
- (二) 出图
- (三) 看图说话
- (四) 创新

四、激发你大脑的系统思维

- (一) 设计的关键因素——学员需求定位 6 步法
- (二) 课程标签定位的金三角
- (三) 如何给课程起名字
- (四) 课程设计的流程
- (五) 课程内容完整性的 4 个 1 原则
- (六) 课程品质的“四度三线”原则

二、表达潜能开发

- (一) 讲师语言逻辑性训练

1、“起承转合”式——逻辑为王

2、神奇的“三三式”——让你见人说人话，见鬼说鬼话

3、“4 + 3 混合”式——从理性说服你，从感性打动你

4、ORID 深度表达模型——深度表达，激发潜能

5、讲故事模型——感性改变世界

(二) 关于过程中的文字语言说服力提升

- (1) 课程中的正向语言分布
- (2) 如何让学员对你的观点更认可，注意力更集中的“6+1 缔结法则”
- (3) 如何丰富课程中情绪的影响力和说服力语言设计
- (4) 如何快速训练和提升自己魅力表达力的实战法
- (5) 如何用他的话让他听明白——类比的好处

(三) 如何引爆开场

- 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、引爆开场的万能公式
- 4、6种经典开场方式

(四) 关于精彩结束

- 1、完整结尾公式
- 2、常见结束语

(五) 塑造你的声音影响力

- (1) 声音是有表情的
- (2) 定制属于自己的声音形象
- (3) 字正腔圆的表达训练
- (4) 演讲中声音表情及渲染力训练
- (5) 如何让你一个月讲 20 天课声音不嘶哑
- (6) 如何快速修复声带

三、行为潜能开发

(一) 肢体语言的塑造——微表情塑造

- 1、手势——三大手势禁忌
- 2、眼神——三大眼神秘籍
- 3、走位——距离的奥秘
- 4、站位——方向不对努力白费
- 5、表情——让你的身体不销则销

(二) 如何巧妙设计肢体语言让学员深感说服力

- 1、如何快速识别学员的微表情
- 2、如何利用自己的微表情引导学员，营造课堂氛围
- 3、如何使用学员的微表情快速建立学员的从众心理
- 4、如何使用微表情解决紧张的问题——植物大战僵尸

(三) 如何使用微表情应对紧张和无法控场

- 1、植物大战僵尸法
- 2、吸引力法则法
- 3、千锤百炼法

(四) 金牌讲师仪容、仪表打造

- 1、讲师化职业形象的定位
- 2、懂讲课的老师都懂色彩心理学——利用服装色彩做课堂场域营造

(五) 为课程讲授增色的辅助语言

- 1、学会利用视辅设备（投影、话筒、舞台、灯光、翻页器、稿件）
- 2、如何设计课程中的 PPT
 - (1) PPT 的目的
 - (2) 制作演讲中 PPT 的原则

- (3) 授课中不容忽视的细节
- (4) 制作夺人眼球的 PPT

四、心理潜能开发

- (一) 了解你自己
- (二) 什么是自我价值
 - 1、对内
 - 2、对外
 - 3、好的课程就是在调动学员的自我价值
 - 4、如何在课堂中调动学员
- (二) 遇到更好的自己 ——培训师“成长冰山”模型
 - 1、了解自己的“成长土壤”
 - 2、了解你学员的“成长土壤”
- (三) 如何管理情绪压力
 - 1、什么是正念
 - 2、什么是接纳
 - 3、什么是觉察
- (四) 好的课程就是一场修行
 - 1、我们如何更好的修行
 - 2、修行中的必备功课

第三讲：总结过去，展望未来

- 一、课程中的互动游戏库总结
 - (一) 头脑风暴
 - (二) 群策群力（思维导图）
 - (三) 其他相关工具（鱼骨、因果图、5W2H）
 - (四) 游戏智库串联（用行动学习的方法导出）
 - (五) 行动学习介绍
 - (六) 萨提亚冰山及身体雕塑

二、培训师市场 IP 的快速推广技巧

- (一) 找到你的课程定位
- (二) 梳理你的课程系统
- (三) 定位你的商业模式
- (四) 市场营销推广 3 步曲
- (五) 如何让你的各人 IP 快速升值