

职业培训师的控场技巧

课时设计：1-2 天

一、培训师警句

- 1、你讲什么不重要？
- 2、你想讲什么不重要？
- 3、你怎么讲不重要？
- 4、不仅要对？
- 5、不会的原因？

二、培训课程实施的步骤

- 1、预热
- 2、开场
- 3、控场
- 4、收场
- 5、评估
- 6、跟进

三、常用的十个自我控制的方法

- 1、势控：准备充分、气势当先、自信登场、不紧张、不夸张、不自负、不自卑
- 2、表情：微笑、友好、不高傲、不敌对
- 3、手势：不单指、不做作
- 4、站位：端庄大气，板书位、讲解位、交流位、互动位、不倚靠、不歪斜
- 5、静场：此时无声胜有声、最好的情绪表达

6、眼技：环视、注视、直视 鼓励、赞赏、反对、批评、关注、重视、生气、恼怒、质疑、喜欢、制止…

7、声技：高、低、远、近、硬、柔、敲击、掌声、安静、音乐、音响

8、身技：认真聆听、走在学员中间

9、口技：提问、复述、确认、告诫、重音、停顿、链接、语气、语调、强调

10、脑技：讲故事、说笑话、做游戏、活跃气氛、启发思考、促动执行

四、课堂调控的十二大技巧

技巧 A：

- 1、同一家企业文化也有差异
- 2、同一群体要求不尽相同
- 3、提前暗访、明访、访谈，要三个层面
- 4、具体案例，贴近学员，给到方法和工具
- 5、解决问题，注重结果

技巧 B：

- 1、学员准时来到会场，准备充分
- 2、现场环境整洁，服装整齐、精神饱满
- 3、企业形象、团队合作、PK 奖励
- 4、回答问题观点独特、见解独到
- 5、积极互动、思维敏锐、好学上进

技巧 C：

- 1、时常有学员进进出出
- 2、学员会场内窃窃私语或开小会

- 3、有人在课堂上接、打电话
- 4、时常有手机的铃声或微信声音响起
- 5、有学员或主办方在录音或录像……

技巧 D :

- 1、场内是专家或众多同行
- 2、有职务比你高、经验比你多的学员
- 3、场面比较大，领导很重视
- 4、有人想来交流，有人想来挑剔
- 5、不自信，小紧张，新手……

技巧 E :

- 1、课程提问时出现冷场
- 2、学员中有人说上课很疲惫
- 3、看到有学员打瞌睡
- 4、内容很枯燥
- 5、感受到学员对培训有抗拒、态度低沉

技巧 F :

- 1、学员上课与你调侃
- 2、学员发言喧宾夺主，口若悬河
- 3、学员发言严重偏主题时
- 4、学员的观点是错误的
- 5、小组间为了竞赛争相重复发言时

技巧 G :

- 1、学员提出了不是你本专业门类的问题
- 2、学员不同意你的观点
- 3、学员有自己的看法
- 4、学员提出你回答不了的问题
- 5、学员提出让你现场展示

技巧 H :

- 1、有人对你的观点产生质疑
- 2、学员用不信任语气回应你
- 3、学员故意唱反调
- 4、学员公然提出挑战
- 5、学员之间产生意见分歧……

技巧 I :

- 1、有高手质疑你的观点
- 2、培训师出现口误
- 3、培训师忘词了
- 4、学员指出你的错误
- 5、大家互动时不配合不参与……

技巧 J :

- 1、小组间存在 PK 不公平
- 2、培训教室楼上或楼下有装修的
- 3、教室周围有机器轰鸣
- 4、周围环境大声喧哗（例如靠近市场）

5、学员随时要被叫去工作

技巧 K :

1、沉默不语者

2、夸夸其谈者

3、牢骚满腹者

4、极好争辩者

5、领导权威者

技巧 L :

1、突然停电时

2、投影仪与电脑不匹配时

3、有学员现场病倒时

4、讲课时发生地震或火灾

5、学员因工作需要大批量离开

五、讲究的桌椅摆放

1、鱼骨式 2、马蹄形 3、课桌式 4、会议式 5、半圆式

六、常见的几种开场模式：

1、破冰开场一：示例

破冰开场二：示例

破冰开场三：示例

破冰开场四：示例

破冰开场五：示例

2、游戏带动法 及游戏法的原则：

3、破冰类游戏：认识你真好、按组别数数、2块5、抽组牌、数字分组、串名字游戏

4、启示类游戏：撕纸、写字、漏桶效应、折纸、满了吗、解手链

5、承载类游戏：牵手、我错了、报数、心有灵犀、时间管理、加笔画

6、放松类游戏：赚钱了、手指操、兔子舞（萝卜蹲）、闻鸡起舞、排毒、视频

7、案例故事类：坐前排、老驴、老木匠、降落伞、下棋的司机、我是灯塔、苹果树

8、案例视频类：雄鹰、聂卫平、叶秋、三万、80岁老人、吴斌、永不放弃

七、授课也有分类技巧

1、法规类 2、会计类 3、理财类 4、管理类

5、服务类 6、销售类 7、礼仪类 8、文化类

八、总结分享，个性问题解答