

# 《直播训练营》

——适用于全媒体、抖音、快手、企业微信、微信视频号、自有APP或小程序的直播系统培养的**爆款课程**

## 【课程安排】

阶段	课时	目标与区别	对应章节
直播标准班	2天	能播：全面学习直播技术	第1-6章
直播进阶班	2天1夜	会赚：流量和转化率大幅提升	第7-12章
★直播带货工作坊	2天	落实：辅导重点过程管控落地，沉淀输出	见结尾
★直播线上训练营	2-3周	普及：适用于小白学员；统筹各地学员线上学习与实践	见结尾

备注：面授白天授课6小时/天，晚上授课3小时/夜。

**【讲师】** 傅一声老师，业内最受欢迎的新媒体培训师之一，知名自媒体大V，与李佳琦、薇娅同时获得“国家互联网营销师”官方权威认证。傅老师对各类业态的直播模式与全流程运营有着较为丰富的实战经验，课程以“生动有趣、实战落地”而著称。

傅老师从 2015 年开始直播，涵盖知识付费、直播带货、活动直播、服务直播、脱口秀、线上沙龙等类型。长期辅导头部企业与直播团队，累计培训主播超 12 万人，推动企业数字化转型与全员营销。傅老师遵循“以学员为中心”的宗旨，授课的内容与形式因地制宜，通过线上线下的以培训、辅导、引导促动的方式推动企业进行互联网转型与探索，扩大组织的品牌影响力、完善服务体验、增加市场触点、提升团队业绩、培养个人的线上营销与服务能力。

**课程风格：幽默实战、灵活生动；听得懂、学得会、用得上。**

- 国家高级互联网营销师
- “直播销售员”认证
- 南通理工企业发展研究院副院长
- 微博/头条/百度签约自媒体
- 国家高级注册培训师
- 国家高级新媒体营销师
- 《新媒体营销》版权所有人
- 青年畅销书作家
- 3000 万粉丝操盘手



- DISC 社群联合创始人
- 老师主要著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》《大客户营销》《新媒体系列教材》等。



## 课程大纲

### 标准班

#### 第一章、定准方向：直播的商业模式与自我定位

1. 格局认知：为什么大家都在做直播？直播的成败关键在哪里？
  2. 诊断：我们适合做直播吗？怎样才能赢？（含现状诊断）
  3. 直播的投资回报率、各阶段产效比与目标澄清；
  4. 常见的直播类型详解；
  5. 主流直播平台分析与算法机制
- 传统电商：淘宝、京东、拼多多、自有商城等；

- 兴趣电商：抖音、快手、微博、小红书等；
  - 社交电商：微信视频号、小程序、企业微信、社群、SAAS系统等；
  - 垂类电商：支付宝、同花顺、广交会等；
6. 各平台禁忌与行业合规要求；
7. 正反面案例经验分享（同行或对标）；

## **第二章、搭建直播：从 0 开始系统做直播**

### **1. 深度理解直播三要素——人、货、场；**

### **2. 人：团队组建与 IP 定位**

- 账号的定位与包装；
- 团队的搭建与分工（1人、2人、4人、豪配）；
- 主播人设与包装保姆级教程；
- 企业MCN矩阵号设计原理；
- 要不要找达人合作？

### **3. 货：选品策略与内容策划**

- 选品（自有+异业）；
- 5类产品组合设计；
- 内容与话题策划；

#### **4. 场：直播间的软硬件配置**

- 直播间常见设备选择与使用（初级版、进阶版、土豪版）；
- 必备的软件应用（平台、推流、辅助）

### **第三章、新手实操：直播间操作步骤（熟练者本章跳过）**

1. 平台注册、装修、认证；
2. 养号步骤与套路；
3. 账号功能开通、小商店开通；
4. 商品上架；
5. 常用操作手册；
6. 违规与禁忌；

### **第四章、赢在策划：直播前、中、后期策划与流程管控**

1. 开播物料清单与准备；
2. 直播策划表 SOP；
3. 直播分工表 SOP；
4. 销售与售后流程确认与演示（最易忽视）；
- 5. 直播前中后期的流量获取；**
6. 引流物料设计（针对金融、教育等行业）；

7. 直播中的互动技巧；
8. 常见风险与应急处理技巧；
9. 直播复盘表；
10. 素材库建立与使用方法；

## **第五章、爆款脚本：直播脚本与话术**（后续可单独做2天工作坊）

1. 直播流程节点脚本（15个）；
2. 产品卖点脚本模板（练习）；
3. 互动造氛围话术精炼（练习）；
4. 销售转化话术精炼；

## **第六章、主播特训：主播必备能力提升**

1. 主播的镜头感提升与技巧；
2. 如何6小时直播不累？主播发声技巧；
3. 语言表达技巧；
4. 主播的表情管理；
5. 肢体管理使用技巧；
6. 互动技巧与避坑指南；

## **课堂演练：**



分组策划与准备

每组依次 10 分钟直播演练

直播前中后期复盘

## 进阶班

### 第七章、主播进阶：主播的进阶能力提升

1. 打开魅力，直播间的表演课；
2. 直播间的游戏设计，增加观众留存与时长；
3. 直播间的才艺设计，趣味增粉；
4. 如何练就尴尬的种草式带货？
5. 顾问式销售：人人必备的知识直播技术；
6. 多人直播的互动技巧；

### 第八章、成交高手：和高手学直播成交

1. 视频教学：跟薇娅学 14 招线上成交技巧；
2. 视频教学：跟李佳琦学直播带货技巧；
3. 视频教学：跟电视购物学直播呈现和促单；

## 直播实战（晚上）



分团队策划与  
筹备

1.5 小时同时  
直播实战

直播前中后期  
复盘

## 第九章、运营高手：直播运营与宣传

1. 爆款标题学习与实操；（练习）
2. 海报制作技巧与实操；（练习）
3. 预告短视频策划与制作技巧；（实操练习）
4. 朋友圈宣传文案技巧与实操；（练习）
5. 数据分析技能提升；
6. 关于指标考核与激励的经验和建议；
7. 如何调动更多公司资源参与的建议；

## 第十章、引流变现：直播后期的深度用户运营

1. 粉丝运营闭环与方法；
2. 直播粉丝群运营；
3. 引流鱼饵设计；
4. 引流客户的服务与转化；

## 第十一章、IP 营销:网红打造之路

1. “直播+短视频”组合；
2. “直播+私域流量”组合；
3. 系列化直播内容策划；
4. 影响力事件营销；

## 第十二章、案例拆解

1. 全网实时直播拆解与优化；
2. 学员往期直播拆解与优化。

### 直播带货工作坊（必须完成前期培训）

1. 直播方案诊断与数据分析——优化调整（1.5 小时）；
2. 直播各类方案、物料、清单研讨与落实(1 天)；
3. 直播脚本话术输出（1 天）；
4. 协助建立素材库与直播手册（后期线上评审）。

### 直播线上训练营（适用于无法组织学员现场学习的情况）

第一周：3 次课程学习（每次 2 小时）+2 次作业辅导（每次 2 小时，时长可压

缩)

第二周：学员实践，老师群内答疑

第三周：1次实战后辅导（每次2小时）+1次进阶培训（每次2小时）

课时合计：14小时