

《电建新项目商业路演》课程教学大纲

课程名称：《电建新项目商业路演》

课程性质：公开课/内训

课程学员：项目相关人员

教学时长：一天

课程收益：国家十四五规划，电建新战略的实施更多的新基建、新项目会如雨后春笋般的涌现。快速提高招商路演能力是本课程的价值体现。《商业计划书》的撰写；项目的包装策划、明确项目方案呈现的目的——推动项目实现，掌握说服性的演讲内容设计方法 掌握现场呈现准备、开场、内容演讲、回答提问和交流、收场的技巧

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，现场互动以消化老师的课程内容。

确保效果的培训方式

① 程时间分配： 理论讲解 40% 课堂互动 20% 重点案例 30% 工具使用 10%

② 理论讲解结合学员的互动参与。针对工作中存在的问题，采取：理论讲解、提出问题、理论归纳-转变为学员的实操工具或流程。

③ 整个培训包括案例分析、现场解答让学员在紧张、热烈、投入的状态中，讲授的观点简单实用，容易掌握记忆，学员可以掌握相关的理念、工具和方法。

教学纲要：

第一章：商业计划书与项目包装

一、商业计划书的主要结构

1. 本项目的简单描述(金字塔结构)
2. 项目前景展示
3. 市场空间及竞争优势
4. 收益状况和盈利能力预测
5. 项目管理团队概述
6. 项目进度及时间
7. 融资需求

二、项目包装与策划

1. 项目前景及可行性
2. 样板案例及可比案例
3. 自身强大实力展现
4. 打动人的数字图表展示
5. 抓住客户痛点和需求
6. 不同客户不同场景不同版本
7. 不要和非目标客户打交道
8. 案例：红杉资本，《商业计划书模版》
9. 案例：小米新项目上市路演及包装
10. 案例：智慧园区的招商

第二章：如何用 PPT 内容打动客户

1. 大数据时代的 PPT 设计
2. PPT 设计的色彩与风格
3. PPT 素材的来源与选择
4. 路演 PPT 的四化法则
5. PPT 的结构与内容
 - 1) 如何理解金字塔结构
 - 2) 如何做到：虎头、猪肚、凤尾；
 - 3) 生动化：痛点、痒点、卖点、兴奋点；
 - 4) 好内容：价值体现、好收益、逻辑性
6. 案例：可口可乐对 PPT 文本的审核
7. 工具：KISS 原则
8. 工具：PPT 模版资料库

第三章：项目沟通的基本步骤及说服技巧

一、项目沟通的基本步骤

1. 步骤一：事前准备
2. 步骤二：确认需求
3. 步骤三：阐述观点
4. 步骤四：处理异议
5. 步骤五：达成目标
6. 步骤六：落地实施
7. 项目解决方案的呈现四化

二、项目沟通说服技巧

1. 项目是感性与理性交替的过程
2. 说服性沟通设计
3. 掌握客户的资讯及决策人
4. 掌握客户投资程序
5. 如何建立客户信任
6. 工具：项目介绍的 FABE 法
7. 案例：如何发挥团队力量
8. 案例：如何化解尴尬气氛

第四章：路演的专业技能

1. 路演的设计思路
2. 路演前的准备
3. 路演的：主场、气场、磁场
4. 路演的演练与 PK
5. 项目路演技能
6. 客户听众分析
7. 案例：小贾如何克服演讲技巧
8. 工具：设计话术的技巧

第五章：项目的演讲过程

一、开场白

1. 称呼
2. 问好
3. 感谢

4. 自我介绍

5. 气氛调节

二、 演讲内容

1. 阐明意图

2. 明确观点

3. 以符合逻辑的顺序演讲

4. 核心内容展示

三、 总结部分

1. 如何结尾

2. 结束时要集中听众的注意力— 收缩性语句

3. 总结：回顾内容、强调重点、得出结论

4. 启发性问题

5. 工具：FBAE 介绍法

6. 工具：SPIN 介绍法

7. 案例：邦迪的项目故事化

8. 案例：项目演绎的“编”“导”“演”

