

极客演说家™ 睿报

课程目标

- 建立商业头脑和逻辑思维能力，提升整体内容设计
- 理解商业逻辑规则，以及高层的心理需求，设计老板真正想听的内容
- 识别结果和功劳，并学会用方法论展现功劳，以此证明管理能力，树立个人品牌和影响力
- 掌握将数据转化为图表的能力，提高报告的说服力
- 洞悉商业逻辑规则，了解心理需求，学会向不同的听众作报告

课程对象

- 努力了一年打拼起来的业务和绩效，明明工作做的很好，却总是得不到老板的认可？
- 洋洋洒洒准备了几十页的 PPT，却没一张是老板真正想看的？
- 报告持续几个小时，满屏的文字说明，复杂的图表数据，听众却听的一头雾水，各种疑问？
- 准备了各种数据、文件信息去应对可能的提问和质疑，还是被定义为说服不力？

课程大纲

1.课程时间

2 天

2. 核心模型



第一章：建立个人品牌

- 一份报告如何影响你的专业形象
- 业务分析和报告是全球化经理人的首要能力
- 建立新的事业发展思维模式
- 业务报告的 3C
- 如何用专业报告说服观众
- PPT 常见误区

第二章：我要说什么：非一般的贡献

- 非一般的贡献是一种工作的态度，不只是能力
- 在高速发展和竞争激烈的环境当中，只有非一般的贡献，才能助力事业发展

- 在有完善人才管理系统的企业，只有非一般的贡献，才能证明你是高潜人才
- 在人才竞争激烈的环境中，只有非一般的贡献才能从众多的人才中脱颖而出
- 非一般的贡献需要具备三大条件
- 超越基本工作和老板期望
- 帮助公司多赚钱或者少花钱
- 不是环境因素，是个人因素和创新
- 非一般的贡献需要用预测说话
- 有方法论的预测可以更好的制定把握机会的战略，而不是抱怨或拿资源
- 有方法论的预测可以帮助老板找到业务增长或流程改进的机会

第三章：我要如何说 01：用世界级的幻灯片呈现你的观点

- 世界级幻灯片的标准结构
- 用吸引力的标题+有说服力的证据+有震撼力的结论
- 有吸引力的标题
- 标题≠题目
- 标题需要是形容词/动词+数据
- 有说服力的证据
- 数据≠证据
- 要提供证据图，不是数据图
- 证据是为了证明你的标题
- 用图表说话
- 如何把数据变成图表
- 常用的四种图表类型
- 基本画图原则
- 有震撼力的结论
- 标题的观点决定结论
- 结论基于对结果的原因分析、影响估计和方案设计
- 结论 15 问

第四章：我要如何说 02：用世界级的结构阐述你的商业故事

- 世界级商业故事的标准结构
- 贡献+机会+战略
- 三种非一般的贡献
- 业务贡献
- 流程贡献
- 人才贡献
- 三种增长机会
- 现有业务增长
- 创新业务增长
- 战略业务增长
- 为每个机会制定相应的战略
- 营运改进
- 新市场开拓
- 收购合并和战略合作

第五章：其它类型的报告

- 业务报告的标准结构
- 建议书的标准结构
- 进度报告的标准结构