

商务PPT情景分析课

匠心之作
十年心血累积

不满意无条件退款

本课程支持放心购

节省你PPT设计时间的第一个最关键步骤

本门课程付费课程二维码地址链接



长按二维码提示识别
图片即可,或者手机
直接扫描,另存为图
片都可以

重要提示：请扫描此二维码购买课程，以后可以任何设备观看。免费课程内容仅为宣传和让学员了解课程的大致情况用，课程并不会更新和增加内容，感兴趣的学员不要等待，请尽快参加付费课程，价格按照学员人数逐渐增加，越早越优惠哦。

付费课程总时长

3小时07分钟

免费课程时间较短，并且不会更新和增加

1 课程独一无二

2 实用性强

3 内容商务

先来看看这个

如果你遭遇过如下的PPT设计过程，那么你需要认真考虑来参加我的这门课程了

1. 自己面对着PPT第一张默认的空白页面发呆，不知道如何下手？
2. 硬逼着自己开始动手，没有什么素材啊？
3. 在网上找找素材吧，可找出来的资料很自己公司的内容根本不配啊，要么颜色不配，要么风格不配，要么图片太小，不清晰，不能说明问题？
4. 东拼西凑，弄了一些材料出来，但是没有数据吧，也没有像样子的表格和图表，可以我没有数据怎么做成图表？
5. 辛辛苦苦做的PPT，做好了，老板说，思路不对，重新做，excuse me？
6. 数日辛苦，加班，熬夜，到汇报演示那天，才发现会议室太大，字体太小，观众几乎看不到



不只是你，几乎所有职场人士都遭遇过或正在遭遇这样的制作PPT的痛苦

为什么会这样，有没有什么解决之道！

一切都因为没有在开始动手制作之前进行商务类型PPT的：

情景分析

那么什么是商务类型PPT的情景分析呢？

我们应该在开始我们的商务类型PPT设计前要进行下面五个模块的分析和思考：



就这些？没什么难的啊，事情往往不是你想的那么简单！往下看下面的场景：

1. 老板心思你真的知道，你以为老板是这个目的但你知道老板真正意图是什么？
2. 老板真的是如口头一样支持这个事情吗？你知道老板新的真正打算吗，你做的PPT喊错了口号，你的职场这几年可算是废了！
3. 在任何公司你都或多或少的站对,你站哪个队？站好了，升职加薪，站错了，加班熬夜
4. 有的时候你的材料要平衡在你的主管领导和高层领导的冲突下，你怎么站位？
5. 各个部门都有各自的利益，你在做材料时候是否已经充分考虑了他们利益呢？

怎么样，是否有所感悟，还不至于此，课程还会继续给大家讲解如何进行企业内部外部分析，尤其是利益相关者分析，这些都是专业MBA课程的战略管理内容啊，也是企业经营的所有方面，当然我们做PPT不就是表述这些经营管理的内容和优秀思想的闪光点嘛！来看看：

企业内部分析

1. 企业内部的组织结构
2. 企业内部人力，财务
3. 核心产品
4. 关键绩效指标
5. 流程，制度
6. 项目管理，项目经验
7. 成本管理
8. 采购管理
9. 销售制度/组织机构，营销能力

企业外部分析

1. 企业面临战略问题分析
2. 利益相关者分析、
3. 行业分析
4. 竞争对手
5. 政治环境
6. 经济环境
7. 技术变革
8.

还有，你真的清楚你的演示目的吗，在你做了十几页，几十页PPT以后，你还真的非常清晰的记得你要干什么了吗？这些目的有什么讲究吗，怎么实现？

我们做PPT的目的[?]一般有四类^①：要资源^②，要决策^③，要认可^④，要项目；我们所有的页面都要围绕这个核心的内容，不要忘了啊



更牛的是，课程尤其对演示汇报时你的决策者，老板的各种类型，性格，学识，客户进行多达100个以上的点全方位分析，这不是PPT,这是政治，这是升职加薪的核心所在！

老板的类型，性格，学识（老板是职业经理人为例）

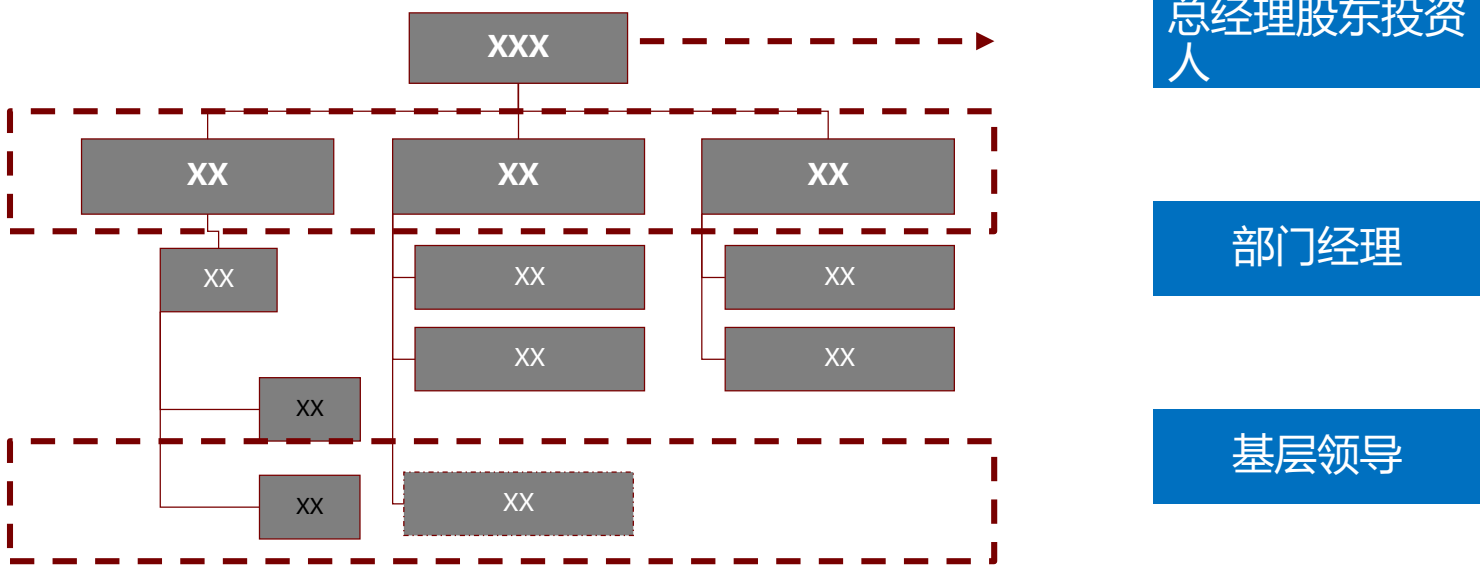
1. 因为历经多个岗位，对于管理的共性问题比较了解关注的更多的是管理方式，管理手段。
2. 所以适当的MBA的相关知识会非常好的帮助你的材料获得老板的认可。
3. 比如谈到战略，你从PEST矩阵分析
4. 谈到人力资源采用360度评价MBTI，团队角色分析
5. 涉及到市场营销，你可以从4P，4C角度来分析竞争，SWOT分析优势劣势，机会威胁
6. 谈到管理，可以讲讲领导力，执行力，团队建设，企业文化，企业内驱力，学习型组织，扁平化管理，高绩效团队
7. 这些知识可以有效的为你的PPT，为你的汇报加分
8. 这些知识靠你平时的积累，有的时候是可以专题去专研
9. 无论哪种类型的老板，你没有真才实学的汇报，即使你说到那些名词，术语，也不会带来好的效果，所以一定要真正的去学会这些东西
10. 只有真正有水平的业务，才能转化为有水平的PPT和有水平的演讲。
11. 一定避免这些专业词汇，变成空洞的内容，变成浮夸的内容

还有对你的听众进行全方位的分析，谁是决策者？听众是否支持你的观点？谁是利益相关者？听众是否熟悉此话题？是否带来敏感？还有谁来时老板决策的重要参考意见者？

谁是决策者分析（以此为例子）

1. 思考：汇报的领导就是决策者吗？
2. 领导是最终决策者吗？
3. 你汇报的层级领导就完全决定这件事情，还是会继续向上一层汇报才能得到最后的结论。
4. 考虑到这个层面时候，那么你做材料的时候就不只是去说服你的直接领导，还要考虑上一层的想法。
5. 有的时候这是一种平衡，并不是完全按照你的直接领导意思来做，有的时候可能会让他不高兴，但如果完全按照他的意思去做，可能结果更差。这个时候就需要非常好的平衡机制，及时更改你的材料。
6. 其次领导是最终决策者，但是他会参照其他人的意见吗，如果参照的话，那么他会是谁？
7. 对于一个业务非常重要的决策，领导除了听你的意见外，还会问其他人的意见，有的时候可能是部门经理，有的时候可能是业务骨干或者说业务专家。
8. 一定不要忽视了业务专家的意见，虽然他们不是行政上的领导，但很多时候领导会非常看重他们的意见和态度。有了这些准备，在演示汇报前，对于PPT的内容提前和这些专家沟通，那么你几乎就成功了一半。

还有，对听众的层级进行详尽的特点分析（具体内容课程内都有展开讲解）



还有很多内容，各位学员在课程内里看吧！

课程还精心给大家准备了做PPT前的情景分析总结表，按照总结表，你就可以非常轻松的准备一切PPT设计前的工作了：

背景分析	目的分析	听众分析	素材分析	汇报形式
什么情况下需要做这份材料？ (黄金一分钟)	要资源？要决策？要认可？要项目？目的是什么？有没有生成此的目的？	听众是内部还是外部？ 汇报的级别？ 分析老板和客户的风格，性格，学识构成？ 听众对你观点的态度？ 谁是决策者？ 听众对材料的熟悉程度？	many 什么素材是现成的？ 哪里下载数据？ 怎么分析数据？ 哪里有好图片？ 什么样的表达方式好？	many 时间？ 场地大小？ 可以站在什么地方演讲？ 有没有相关的辅助演讲工具？
你的答案：	你的答案：	你的答案：	你的答案：	你的答案：

Now，任务来了，如果让你来给公司的年度股东大会，年度总经理大会作一份材料？你会怎么做？是不是感觉压力很大，但是很兴奋，绝对的大场合？好几百人参加的会议，你的PPT是会场上最闪耀的明星，上百万的会议费用，豪华的会议场所，就差你的PPT了？成功与否，在此一战！



课程通过世界五百强公司西门子和蒂森克虏伯两家公司的年度股东大会，详细讲解如何进行情景分析，让大家见识一下这么大场合下的PPT制作的前因后果



Annual Shareholders’ Meeting 2017

© Siemens AG

siemens.com

购买系列课程入口

网易云课程直接购买

关注公众号进行购买

加微信进行购买



购买课程请务必使用微信或支付宝支付！务必使用微信或支付宝支付！