

2023年口才课工作计划(通用10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

口才课工作计划篇一

[错误应对1]喜欢的话，可以感受一下。

[错误应对2]这是我们的新品，它的最大优点是,,,

[错误应对3]这个也不错，你可以看一下。

“喜欢的话，可以感受一下”和这是我们的新品，它的最大优点是,,,这两句话几乎成了中国零售店铺销售中老生常谈的经典用语，有的导购只要看到顾客一进店或者开始触摸商品就这么大声招呼，让顾客听得耳朵都起老茧。“这个也不错，你可以看一下”这句话的问题是由导购缺乏专业知识，未能向顾客推荐适合的款式，只要看到顾客看什就说“这个”不错，会导致顾客不信任导购的推荐。可以说是我们导购员自己的表现让顾客不把我们的建议当回事。

模板演练

点评：如何引导顾客去对服装产生兴趣是许多销售人员困惑的问题，该语言模板首先肯定顾客眼光，然后以专业自信的中吻建议顾客体验，并且用自己的肢体很坚决地引导他有种不去了解都不行的感觉。在遇到顾客拒绝体验的时候没有放弃，而是继续自信地给对方提供体验的理由，并顺势再次做引导体验，整个过程自然、流畅，让顾客有不好意思拒绝的感觉。

导购：小姐，您真有眼光。这款是我们的最新款，卖得很好！来，我给您介绍一下，这款采用,,,棉与天丝，导入,,,技术与功能，非常受广大群众的欢迎。当然，光我说好还不行，衣服是您自己在用，您自己觉得好才是最重要的。小姐来，您自己感受一下吧,,,（直接引导顾客体验）

导购：（如果顾客不是很配合）小姐，我发现您对这款似乎不是很有兴趣，其实，您今天买不买真的没关系，不过我是真的想为您服好务。请问是不是我刚才的介绍有什么问题，还是您根本不喜欢这个款式呢，您可以告诉我吗？谢谢您！（如果顾客说不喜欢这个款式，则转入询问推荐阶段）

点评：认同顾客先择并用兴奋的语调营造热销的氛围，然后迅速地引导顾客亲自体验商品的优点，遇到阻力的时候真诚询问顾客并寻求顾客的意见，从而为再次推荐做好准备。

观点：无论客户是否购买，尽量争取顾客体验

口才课工作计划篇二

- 1、当你快乐时，你要想，这快乐不是永恒的。当你痛苦时你要想这痛苦也不是永恒的。
- 2、认识自己，降伏自己，改变自己，才能改变别人。
- 3、不要浪费你的生命，在你一定会后悔的地方上。
- 4、你什么时候放下，什么时候就没有烦恼。
- 5、每一种创伤，都是一种成熟。
- 6、当你知道迷惑时，并不可怜，当你不知道迷惑时，才是最可怜的。

7、狂妄的人有救，自卑的人没有救。

8、你不要一直不满人家，你应该一直检讨自己才对。不满人家，是苦了你自己。

9、你要包容那些意见跟你不同的人，这样子日子比较好过。你要是一直想改变他，那样子你会很痛苦。要学学怎样忍受他才是。你要学学怎样包容他才是。

10、承认自己的伟大，就是认同自己的愚钝。

11、说话不要有攻击性，不要有杀伤力，不夸己能，不扬人恶，自然能化敌为友。

12、一个常常看别人缺点的人，自己本身就不够好，因为他没有时间检讨他自己。

14、如果你真的爱他，那么你必须容忍他部份的缺点。

15、要克服对死亡的恐惧，你必须要接受世上所有的人都会死去的观念。

16、虽然你讨厌一个人，但却又能发觉他的优点好处，像这样子有修养的人，天下真是太少了。

17、诚实的面对你内心的矛盾和污点，不要欺骗你自己。

18、因果不曾亏欠过我们什么，所以请不要抱怨。

19、我们确实有如此的优点，但也要隐藏几分，这个叫做涵养。

20、人之所以痛苦，在于追求错误的东西。

21、一个人如果不能从内心去原谅别人，那他就永远不会心

安理得。

22、心中装满着自己的看法与想法的人，永远听不见别人的心声。

23、毁灭人只要一句话，培植一个人却要千句话，请你多口下留情。

24、当你劝告别人时，若不顾及别人的自尊心，那么再好的言语都没有用的。

25、不要在你的智慧中夹杂着傲慢。不要使你的谦虚心缺乏智慧。

27、忌妒别人，不会给自己增加任何的好处。忌妒别人，也不可能减少别人的成就。

28、永远不要浪费你的一分一秒，去想任何你不喜欢的人。

29、多少人要离开这个世间时，都会说出同一句话，这世界真是无奈与凄凉啊！

是人们至死都还在执著与追求。

口才课工作计划篇三

齐宣王自从依靠孙臆打败魏国后，就骄傲起来，成天饮酒作乐，一班阿谀之徒投其所好，而一些忠臣谏士则遭排斥。一天，齐宣王在专门修建来供他玩乐的雪宫里举行宴会，命一群宫女起舞助兴。忽听传报说：有一个长得很丑的女人要见大王，声言还要入宫侍候大王。齐宣王令其进来，一看果然丑得出奇，在场的大臣宫女无不发笑。

齐宣王也觉得可笑，问：“我宫中嫔妃早已齐备，你长得这

样丑，连乡下人都看不起，却想到国君身边来争宠，莫非你有什么过人的本事么？”丑女说：“我没有什么出奇的本领，只不过会点隐语之术。”齐宣王说：“那好，你试试看，如果说谎，立即杀头。”于是那女人举目咧齿，手挥四下，然后拍着膝盖高声喊道：“危险啊！危险！”

齐宣王给闹糊涂了。那左右大臣谁都无法解释，只得叫丑女解释。丑女人说：“我举目的意思是替大王观察烽火的变化；咧齿的意思，是替大王惩罚不听劝谏的口；挥手的意思，是为大王赶走阿谀进谗之徒；拍腿的意思，是要拆除大王的雪宫。”

齐宣王一听大怒：“你这个乡下女人胡说八道，推出去斩首！”丑女人不慌不忙说：“请让我把话说完，再杀也不迟。我听说西边秦国用商鞅变法，国富民强，不久便要出兵进攻齐国，而大王内无良将，边境防御又差，这是我替大王举目看到的；我又听说‘君有诤臣，不亡其国，父有诤子，不亡其家’。而今大王成天沉湎酒色，忠谏之臣的话一概不听，我所以咧齿为大王接受规劝；大王已被一群吹牛拍马的小人所包围，这是要误国的，因此我挥手将他们驱逐；大王造这样豪华的玩宫，耗费大量财力物力，弄得国库空虚，民不聊生，我才要拍腿为大王拆掉。你有四大过失，国家已危如累卵。我冒杀头的危险来劝告您，如蒙采纳，我死也瞑目。”

这番剖析，使齐宣王如梦初醒，大为感动，感叹道：“假使没你这席话，我哪会知道自己的过错。”说罢马上宣布撤宴，带着丑女回宫，立为皇后。然后采纳她的意见，招贤纳士，疏远小人，勤于政事，齐国于是大治。这个巧嘴丑女，就是钟离春。

口才课工作计划篇四

在正式场合，一般要求穿套装，色彩最好选用深色，给人稳重老成的印象。西服的；领子应紧贴衬衣领并低于衬衣1-2厘

米。西装不宜过长或过短，一般以刚刚盖住臀部为宜，不要露出臀部。

西装的袖子不宜过肥，一般袖口处最多到手腕的1厘米。胸围为穿一件羊毛衫感到松紧合适为宜，以保持挺括潇洒的风格。

按照传统习惯，女西装配西装裙时，西装需做的稍短些，以充分体现女性的腰部、臀部的曲线美；如果是配裤子，则可以将上衣做的稍微长些。

西装配裙子或裤子，无论是那种形式，一般都应是同一面料的。穿西装裙时，不宜穿花袜子，袜口不要漏在裤子或裙子外面。

衬衣领要硬扎、挺括、干净。衬衣一般以白色为宜，白色衬衣显得稳重。衬衣的衣领一定要高于西装后领1-2厘米。衬衣的下摆要塞在裤子里，衬衣的袖口略长于西装袖口1-2厘米，应扣上袖口纽扣。衬衣里面的内衣要单薄，不宜把领圈何袖口露在外面。

一般站立时扣上西装的纽扣，坐下时要解开。西装扣子如果是两个，扣纽扣时只需扣上边一个(如果三个扣则只需扣中间的一个)。穿双排扣西装时，应把纽扣都扣上。

无论什么场合，穿西装都不宜穿喇叭裤，不宜穿毛袜。穿西装必须穿皮鞋，不能穿布鞋、旅游鞋、凉鞋或运动鞋，袜子应以深色为宜。西装上衣外面的口袋原则上不应装东西，钱包、名片盒等最好放在上衣内侧口袋，上衣外面左胸袋可插一条颜色调和的手帕，不要乱别徽章，装饰以少为宜。

领带是西装的重要装饰品，西装与衬衣、领带的搭配十分讲究。

领带与衬衫的配色规律是：黑色西装+银灰色、蓝色或黑红色

条纹对比色调的领带+浅色或白色衬衣灰色西装+砖红色。

绿色、黄色领带+白色衬衣为佳乳白色西装+最好选择红色为主，略带黑色或砖红色、黄褐色的领带+灰色衬衣墨绿色西装+银灰色、浅黄色、红白相间的领带+银灰色或白色衬衣暗蓝色西装+蓝色深玫瑰色、褐色、橙黄色领带+白色或浅蓝色衬衣领带的长度一般要到腰部。

如果未穿西装背心，领带要长到腰带上沿附近。如果要用领带夹，他的正确位置是在6颗扣衬衣从上朝下数第四颗扣的地方。领带夹不能太上，特别是不能有意的暴露在他人视野之内。

注意事项穿西装必须打领带，袖口和裤脚不能卷起，衬衣的下摆塞入裤内。

穿西装必须穿皮鞋，袜子应该以深色为宜。无论男装还是女装，都应该坚持“内衣不外露”的原则。参加各种活动，进入之内场所时，应该摘帽，脱掉大衣风衣。

在室内不要戴黑色眼镜，在室外隆重仪式或迎送等礼节性场合，也不要戴黑色眼镜；在与别人握手、说话时一般也需要将眼镜摘下，离别时再戴上。

口才课工作计划篇五

讲自己亲身经历的故事、讲看到或者听到的真实故事

记住一些经典的哲理故事、爱情故事、名人故事、励志故事、童话故事、鬼故事、经典的笑话故事等。

讲故事法是提高自己的有效途径，是最常用的口才训练方法。记住一些经典故事，并不是要求一字不漏的死记硬背，而是先记住故事的大致内容，然后再用自己的语言表达出来。

然后再与原故事内容比较，看看原故事为什么生动有趣，为什么自己的描述淡而无味，然后再重新组织语言。

要提高自己的口才，必须要与人多交流，多聊天，而且要多总结，多学习。总结自己那句话说得不够好，想想应该怎样说更好。多思考别人为什么说得那么精彩等。

对每一次社交活动，都事先做好精心的准备，该说什么内容？别人可能说什么？自己该怎样应答等。

口才不好的人经常会遇到不知道该用什么词来形容的问题，因此，记住一些常用的形容词是非常必要的。

5、记住一些经典语录、名人名言、流行语、经典段子。

6、记住一些经典的歇后语、脑筋急转弯等

7、多运用修辞手法：夸张、比喻、拟人、排比等

8、记住并灵活运用一些说话技巧

9、学习幽默技巧，多运用幽默技巧

用一句话来总结口才训练方法：多读、多记、多说、多练、多想、多听、多学(学别人)、多准备、多总结。

口才课工作计划篇六

9、听完导购介绍后，顾客什么都不说，转身就走，怎么办
[错误应对1]好走，不送！

[错误应对2]这个很不错呀。

导购：小姐，请留步。真是抱歉，小姐，刚刚一定是我没有

介绍到位，所以您没有兴趣继续看下去。不过我确实是真心
想帮您找一款最适合您的产品，所以能不能麻烦您告诉您的
真正需求，我再重新帮您找一下适合您的产品，好吗?谢谢您，
小姐!请问,,,,(重新了解顾客需求意图)

点评：导购首先从自身找原因，以求得顾客的谅解，然后再
重新了解顾客需求并作推荐!

点评：导购要学会主动放低身段，这样会无形中抬高顾客身
段，使顾客感受到尊重，从而使顾客更加配合我们。

观点：管好自己的嘴巴，逞一时口舌之快将招致更大的损失

口才课工作计划篇七

低调奢华有内涵，

奔放洋气有深度，

简约时尚国际范，

低端粗俗甩节操，

土憋矫情无下限，

装模作样绿茶婊，

外猛内柔女汉子，

卖萌嘟嘴剪刀手，

忧郁深沉无所谓，

狂拽帅气吊炸天，

冷艳高贵接地气，

时尚亮丽小清新，

可爱乡村非主流，

贵族王朝杀马特，

提莫团战必须死。

口才课工作计划篇八

好的开场白是你吸引客人的制胜法宝，如果你可要花点心思设计你的开场白了。首先，你要给客户展示一个专业、有礼仪的形象，给予他们好的第一印象，然后，你的语言要有礼貌，巧妙地为客人介绍你的产品，宣扬它的优点，激起客人的兴趣。

2、练习推销语言

提高销售口才的最好的办法就是多加练习。你要全面了解你所推销的产品的特性，并组织好相应的推销语言，不断练习与熟记于心，进行推销时，你就能更加顺利地与客户交流了，减少出错了。

3、以手势语言为辅

在进行口头推销时配合对应的手势语言能为你的推销加分，比如，你在介绍一件衣服时，你可以使用一些手势去引导客人的目光，着重介绍产品的特性，加深客人对此件服饰的印象与了解，这样能大大促成成交率。

4、学习正确地措辞

在说话前，你要经过深思熟虑，尽量运用简单、清楚、通俗、易明的词语去推销，这样就能保证客人是能听懂你的话的，避免造成交流障碍。所以，你平常要多看书与多练习自己的口语。

5、听取客人的意见

学会倾听对提高你的销售口才能力有很大帮助，因为作为一个精明的导购员，你的推销必定要符合客人的需求。在推销时，你不妨多使用反问的语言去引导客人说出他的想法，获取到对你有用的信息后再推销也不迟。

一个出色的服装导购员除了要拥有优秀的职业素质，还要有好的口才能力，练好你的口才，你的推销自然会更成功。

口才课工作计划篇九

1. an-----ang

an-----ang

担当 安放 班长 繁忙 山岗 南方 反抗 安康 返航 漫长 肝脏 战场 班长

ang-----an

商贩 当然 傍晚 畅谈 上班 帐单 方案 商战 汤饭 钢板 房山 浪漫

2. en-----eng

长针-----长征 粉刺-----讽刺

en-----eng

真诚 本能 深层 奔腾 真正 神圣 纷争 门缝 人称 人生 晨
风 分封

eng-----en

成本 成分 登门 承认 成人 诚恳 城镇 风尘 缝纫 能人 胜
任 正门

证人 生根

3. in-----ing

亲信-----青杏

in-----ing

心情 禁令 新兴 民警 品行 聘请 进行 新型 尽情 心灵 拚
命 民兵

金星 新颖

ing-----in

听信 灵敏 清新 挺进 平民 迎新 影印 警民 领巾 精心 轻
信 病因

定亲 京津

an□ang:

扁担长，板凳宽，扁担没有板凳宽，板凳没有扁担长，扁担
绑在板凳上，板凳不让扁担绑在板凳上，扁担偏要绑在板凳
上。

ang□uang□

- 1、你说船比床长，他说床比船长，我说船不比床长，床也不比船长，船床一样长。
- 2、床身长，船身长，床、船不是一样长。
- 3、看帆船，船舱放着帆布床，船舱上有黄船帆。

in□ing□

- 2、京剧叫京剧。警句叫警句。京剧不能叫警句；警句不能叫京剧，更不能叫金剧。
- 3、民兵排选标兵，标兵出了民兵评比棚。

en□eng□

- 1、老彭捧着一个盆，路过老庞干活儿的棚，老庞的棚碰了老彭的盆。棚倒盆碎棚砸盆。盆碎棚倒盆撞棚。老彭要赔老庞的棚，老庞要赔老彭的盆。老庞陪着老彭去买盆，老彭陪着老庞来修棚。
- 2、天上一个盆，地下一个棚，盆碰棚，棚碰盆。棚倒盆碎，是棚赔盆，还是盆赔棚？

ing□ong□eng□

东洞庭，西洞庭，洞庭山上一条藤，藤条顶上挂铜铃。风吹藤动铜铃鸣，风停藤定铜铃静。

ing□eng□ong□

天上看，满天星。地上看，有个坑。坑里看，有盘冰，坑外

长着一老松，松上落着一只鹰，鹰下坐着一老僧，僧前点着一盏灯，灯前搁着一部经，墙上钉着一根钉，钉上挂着一张弓。说刮风，就刮风，刮得那男女老少难把眼睛睁，刮散了天上的星，刮平了地下的坑，刮化了坑里的冰，刮倒了坑外的松，刮飞了松上的鹰，刮走了鹰下的僧，刮来了僧前的灯，刮乱了灯前的经，刮掉了墙上的钉，刮翻了钉上的弓。只刮得：星散、坑平、冰化、松倒、鹰飞、僧走、灯灭、经乱、钉掉、弓翻的一个绕口令。

ang□eng□ong□

丰丰和芳芳，上街买混纺。红混纺，粉混纺，黄混纺，灰混纺。红花混纺做裙子，粉花混纺做衣裳。穿上新衣多漂亮，丰丰和芳芳喜洋洋。感谢叔叔和阿姨，多纺红、粉、黄、灰好混纺。

un(uen)□ong炖冻豆腐

你会炖我的炖冻豆腐，来炖我的炖冻豆腐，你不会炖我的炖冻豆腐，就别胡炖乱炖坏了我的炖冻豆腐。

口才课工作计划篇十

趁着年轻把能干的坏事都干了吧，没几年了。

高考成绩出来了，老师长出一口气对我说：其实没考上，对你和大学都是一种幸福。

我那么喜欢你，你喜欢我一下会死啊

80后的重要任务是制造08后

再丑也要谈恋爱，谈到世界充满爱

好男人就是反复睡一个姑娘，一睡就睡一辈子

这种烈女型女流氓，真是世所罕见

脸先着地，无力回天。

初恋无限好，只是挂得早。

别人都说我长得天生励志！

你爸妈要是把那十分钟用来散步该多好啊

初中的体育老师说：谁敢再穿裙子上我的课，就罚她倒立

生的伟大，死在花下！

傻b中的战斗机，贱人中的vip

做个有气质的流氓，做个有品位的色狼，做个有知识的文盲

你没那么多观众，别那么累。

您都好意思撒谎了，我哪敢好意思不信呢？

举肉穿肠过，老婆心中留

坏人需要实力，败类更需要品位。

你浅淡的眸中印着我优美的身姿

繁花似锦我写不够，城墙布满你的哀愁