附件1：

化妆品行业主播实战训练班课程表

| **日期** | **时间** | **主题** | **内容** |
| --- | --- | --- | --- |
| 第一天  （7课时） | 上午  （9:30-12:30） | 直播的崛起之路 | 直播行业发展概况 |
| 直播电商的定义、优势和商业价值 |
| 推动直播发展的因素 |
| 直播的内容表现形式和变现模式 |
| 直播行业的用户使用行为 |
| 网络直播的用户特征分析 |
| 直播的内在活力与直播带货的核心 |
| 下午  (14:00-18:00) | 运营型主播必备的变现逻辑 | 基于消费者心理的销售思维 |
| 消费者下单成交的逻辑闭环 |
| 开播前必知的流量来源和类型 |
| 促进转化的流量感知力和数据分析力培养 |
| 引爆直播间销量的制胜点 |
| 风险防范，提升直播合规意识 |
| 第二天  （7课时） | 上午  （9:30-12:30） | 化妆品基础知识 | 网络经营、法律法规 |
| 化妆品功效、成分基础知识 |
| 下午  (14:00-18:00) | 营销话术  +  主播表达力 | 人人都能成交的变现表达公式 |
| 超强表达力让直播不冷场 |
| 年薪百万主播都在用的多场景话术衔接技巧 |
| 每个主播都需要的直播表达力 |
| 提升主播表达力的结构化思维方法和训练 |
| 第三天  （7课时） | 上午  （09:30-12:30） | 营销话术 | 如何引导消费者快速下单 |
| 消费者的痛点就是主播的爆点（话术撰写） |
| **【课堂练习】根据题目要求，编写一份直播话术** |
| 下午  (14:00-18:00) | 深挖数据价值  +  内容策划  +  主播魅力修炼 | 直播复盘策略 |
| 复盘的数据分析 |
| 直播间的商品排布 |
| 直播间的脚本策划 |
| 直播间的互动活动设计 |
| **【课堂练习】根据要求编写一份直播间脚本** |
| 直播主播人设的塑造 |
| 直播主播的核心能力要求和素养 |
| 直播主播形象的管理 |
| 直播镜头感的培训和提高 |
| 主播信任感的建立方法 |
| 修炼主播的强劲的内功 |
| 第四天 （3课时） | 上午  （09:30-12:30） | 综合考试  +  结课仪式 | 笔试考核 |