

秋叶——从一本书中，学会如何做培训师
秋叶——培训师最犯愁的事情是什么
王鸥颀——如何三年收入过百万元
俞亮——培训师转型迷途中的锦囊妙计
张毅——构建专家体系，讲师收入倍增
任博——职业培训师的跃迁之路
李海峰——好的老师影响你何止十年
金才兵——脑科学与学习认知
王玉——读懂人心的两把金钥匙
陈旒——讲故事做培训
顾小蓉——一张图说清卡口系统
顾敬松——Ctt教练方法，让培训效果更落地
董国臣——同理心的力量

Millionaire Trainer

How to Build a Seven Figure Income

百万年薪

培训师进阶之路

DISC双证班社群 著



中国工信出版集团



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

秋叶——从一本书中，学会如何做培训师

秋叶——培训师最犯愁的事情是什么

王鸥颢——如何三年收入过百万元

俞亮——培训师转型迷途中的锦囊妙计

张毅——构建专家体系，讲师收入倍增

任博——职业培训师的跃迁之路

李海峰——好的老师影响你何止十年

金才兵——脑科学与学习认知

王玉——读懂人心的两把金钥匙

陈旒——讲故事做培训

顾小蓉——一张图说清TPO系统

顾敬松——TTT教练方法，让培训效果更落地

董国臣——同理心的力量

Millionaire Trainer

How to Build a Seven Figure Income

百万年薪

培训师进阶之路

DISC双证班社群 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

百万年薪培训师进阶之路 / DISC 双证班社群著. —北京：电子工业出版社，2018.5
ISBN 978-7-121-34029-1

I . ①百… II . ①D… III . ①企业管理—职工培训 IV . ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 070773 号

责任编辑：刘淑敏

印 刷：三河市华成印务有限公司

装 订：三河市华成印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.75 字数：205 千字

版 次：2018 年 5 月第 1 版

印 次：2018 年 5 月第 2 次印刷

定 价：50.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(010) 88254199，sjb@phei.com.cn。



百万年薪

培训师有三愁：单子缺，休息少，转型难。

培训师有三难：时间不能复制，身体状况不能复制，知识的迭代增长不能复制。

培训师有许多焦虑：如何系统地学习？如何提升授课技巧？如何增加课量？如何成为优秀的职业讲师？……

转型时代，需要转型人才。面对多变的市场、企业对人才的渴求及个人能力提升的需要，如何把握培训行业脉搏，如何打造自己的课程，成为一个受市场欢迎的培训师，并且成功转型为培训行业风云人物，实现百万年薪的梦想？

本书聚集培训行业12位新锐，介绍自己对培训行业的敏锐观察及金牌课程的打造经验。全书分为入行指引篇及课程样板篇，其中入行指引篇介绍如何适应培训行业的发展趋势，给予从业建议；课程样板篇介绍如何打造品牌课程，包括课程理论架构及授课效果，引发读者深入思考与探索。

DISC双证班社群

DISC双证班社群源自DISC双证班课程，是由培训师和职业经理人李海峰老师与3 000多名毕业生联合创办的有温度、强链接的学习型社群。其成员涵盖了国企、外企、私企等各类企业，不乏像古典、秋叶、战隼、李忠秋、彭小六、Scalers 这样的知识型IP，以及各个行业、领域的精英，是一个纯口碑推荐、无代理商营销，纯义工运营、无全职工作人员的社群。

在这里，你可以结识有思想的培训界新锐，获得DISC的资料干货，以及各种学习福利，与奋发向上者同行。

一个好的老师，会影响学生的格局，甚至塑造他的终身习惯；掌握一项技能，需要你不断训练，条件允许的话，找最好的老师；让自己变得更好，就要投资自己，内在增值。有人选择无奈地老去，我们却可以努力让自己不断逆生长。

——李海峰 DISC双证班社群联合创始人

前言

我该如何提升授课技巧？我该如何增加课量？我该如何系统地学习？我如何才能成为优秀的职业讲师？……这些是资深培训讲师张毅老师经常被问到的问题。

2017年12月19日，一个神秘的工作小组正式成立。作为DISC国际双证班第58期杭州班的班主任，张毅老师决定策划一场线上分享，邀请DISC双证班包班课程的导师们作为分享嘉宾。他们都是有实战经验、能经受市场检验并被认可的成功的讲师。

DISC双证班社群源自DISC双证班课程，是由培训师和职业经理人李海峰与3000多名毕业生联合创办的有温度、强链接的学习型社群。其成员涵盖了国企、外企、私营业主等各个行业、领域的精英，也不乏像古典、秋叶、战隼、李忠秋、彭小六、Scalers这样的知识型IP，是一个纯口碑推荐、无代理商营销，纯义工运营、无全职工作人员的社群。

关于DISC双证班包班，DISC双证班社群联合创始人及主讲老师李海峰说：要学就学最好的，要学就得当面学。所以，从2015年开始，他邀请培训圈各领域顶尖的培训师在DISC双证班开班，而且国内的许多导师都是DISC双证班的毕业生。截至2018年3月，已经开班29个。

1

随着进群导师的名单不断增加，大家惊呼：“这是史上最强大阵容啊！”原本只是想在微信上做内部分享，但难得撬动了这么多大咖，于是改用千聊直播平台，开放给更多有需要的学习者，让更多人受益。

当接到张毅老师的邀请时，导师们最关心的是：我要怎样才能让分享的效果更好？听完分享的朋友，不难发现，导师们真的把十几年积累的经验和压箱底的干货都拿出来了。

1月4日，王玉老师身在墨尔本，与国内有着3小时的时差，从深夜23:00分享到凌晨。

1月8日，顾敬松老师分享前几天一直带病在上公开课，嗓子严重发炎，分享的时候还在咳嗽。

1月12日，秋叶大叔压轴。原来20:00点的分享，因为动车要20:45才抵达北京西站，所以，大叔说时间想调到21:00。我跟海峰老师说15分钟出站并开讲，太有挑战性了。海峰老师说：“他的敬业可能超过你的想象。反正说实话，我觉得大部分人的努力程度，还不到拼天赋的时候。”果然，动车一到站，大叔拎起行李跑上了朋友的车，马上开始分享。他说这是一场露天的分享，过程中还听到酒店人员办理入住等喊叫声。原本一小时的分享，竟然掏心掏肺地讲了一个半小时。

为了让课程互动更好，还邀请了DISC双证班社群优秀的学委来打配合，其中有浙江工业大学博士后廖艳梅老师、清华大学博士李胜梅老师。每位学委都是无偿付出，这也是DISC双证班社群的学习生态文化。

1月3日，王鸥颀老师首发，学委鲍慧红发着高烧仍然认真地在平台上配合导师的分享。

1月12日，大叔分享时的学委胜梅老师在北京出差时，同时患重感冒。

这就是DISC双证班社群团队协作的专业精神、利他和无私的忘我精神，是一个优秀的学习生态圈的文化。

2

“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”不管学习形态如何变化，书始终是一个重要的载体。文字更富有情感，更能引发读者的思考，同时也能更好地把知识传承。当张毅老师提出想把分享出版成图书的时候，马上得到海峰老师的大力支持，并在两天内获得一致通过。

在此过程中，也得到了电子工业出版社的大力支持，同时给予了专业的指导。本书分为两部分，第一部分是入行指引篇，导师们结合自己走过的路和掉过的坑，点亮指路的明灯；第二部分是课程样板篇。我们需要的不是偶像，而是榜样。看导师们怎么做，找到示范的力量。

培训，已经不仅仅是内训师、职业讲师或准备转型的讲师所关注的内

容；培训，已经越来越多地影响着社会，成为一种趋势。有效地开展并实施培训，也是管理人员必须掌握的能力。对于创业的人员，如何更好地呈现、吸引投资，也越来越受重视。除了分享嘉宾是培训师的榜样以外，我们还期待本书可以推动行业的发展，激励更多人，影响更多读者。

感谢李海峰老师全程的支持；感谢张毅老师的全程策划和统筹；感谢参与分享的老师们（按线上分享顺序）——F17（F表示双证班，F17表示第17期双证班学员）王鸥颀、F47王玉、F38陈旒、F53顾小蓉、F3张毅、F43顾敬松、F19金才兵、F55董国臣、F35俞亮、F40秋叶和GO任博老师，并感谢各位老师春节期间依然配合改稿。感谢学习委员F35鲍慧红、F35杨茹、F20陈宇、F51廖艳梅、F44刘峰、F47钟丽珍、F44李静、F51潘洁、F36夏聪和F24李胜梅老师，感谢本书封面设计师F47王广，感谢海报设计师F57呆鱼的付出；感谢电子工业出版社的大力支持。

因为时间关系，DISC双证班社群还有很多大咖级的培训师没能参与到此次分享中，未来的日子，期待大家的分享。

海峰老师说，好老师对学生的影响，超过10年。好老师的影响，绝对不只是知识的传授。有人只能在最坏的时代洗尽铅华，我们绝不能在最好的时代虚度年华。别人都在选择接受疯狂的老去，我们却可以努力让自己不断逆生长。让自己变得更好，是解决焦虑等所有问题的关键。

凡购买本书者，均可获赠千聊平台语音分享，详情请关注书后附页。如果对DISC双证班及包班感兴趣，可以关注公众号“DISC双证班”，回复“培训师”。

陈韵棋



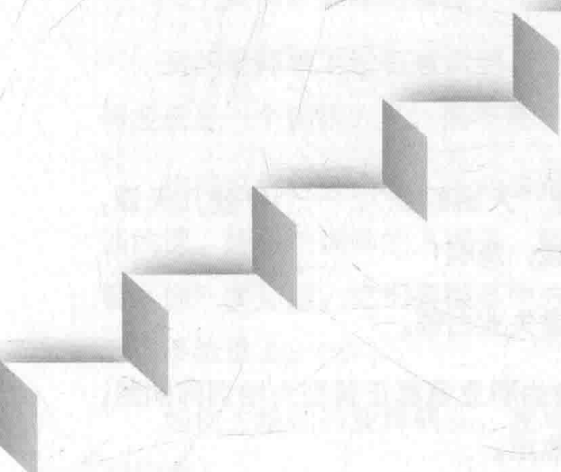
目 录

人行指引篇

- 01 培训师最犯愁的事情是什么 秋叶 / 2
- 02 如何三年收入过百万元 王鸥飏 / 8
- 03 从一本书中,学会如何做培训师 秋叶 / 28
- 04 培训师转型迷途中的锦囊妙计 俞亮 / 38
- 05 构建专家体系,讲师收入倍增 张毅 / 55
- 06 职业培训师的跃迁之路 任博 / 73

课程样板篇

- 07 好的老师影响你何止十年 李海峰 / 90
- 08 脑科学与学习认知 金才兵 / 95
- 09 读懂人心的两把金钥匙 王玉 / 113
- 10 讲故事做培训 陈旒 / 138
- 11 一张图说清 4-D 系统 顾小蓉 / 153
- 12 Ctt 教练方法,让培训效果更落地 顾敬松 / 176
- 13 同理心的力量 董国臣 / 194



入行指引篇

- 01 培训师最犯愁的事情是什么 秋叶
- 02 如何三年收入过百万元 王鸥飏
- 03 从一本书中，学会如何做培训师 秋叶
- 04 培训师转型迷途中的锦囊妙计 俞亮
- 05 构建专家体系，讲师收入倍增 张毅
- 06 职业培训师的跃迁之路 任博

培训师最犯愁的事情是什么

秋 叶

培训师有三愁：缺单子，休息少，转型难。

这三愁对应了培训师的三个职业阶段。

一愁缺单子

刚刚入行做培训师的人，上课都是“大姨妈制”，一个月就几天课，根本不知道怎样让客户约自己的课。没钱，急啊！

别人看你是自由职业者，你看自己是失业白领。

“缺单子”这个阶段就堵住了很多自由职业者真正转型为培训师的路，再牛的梦想也打不过接不到讲课邀约的焦虑。

很多人以为要接单子，就得做个人品牌，写畅销书，让全世界的人都认识你，然后培训订单就滚滚而来了。

然而这个想法和现实几乎是错位的！

是的，有个人品牌的人、有畅销书的作者，往往不缺培训的机会，但是也别忘了，这样的人，明明还有更多更轻松赚钱的机会，做培训并不是他们的第一选择！

真正活跃在培训一线的培训师，他们大部分都没有个人品牌，或者他们的专业美誉度都限制在很小的圈子里，外面的人根本不知道！

谁知道？圈子里的培训中介公司和资深的 HR！

所以刚刚入行的培训师应该花 30% 的时间来“勾搭”各种培训中介公司，为自己打开市场，剩下 70% 的时间应该用于研发和迭代课程，确保自己的课程主题、大纲、教学方法有自己的特色，更符合企业的需求。

我个人的感觉是，绝大部分培训师入行前并没有做过像样的市场调研，或者说，他们不知道市场调研该怎么做。简单来说：

- (1) 要调研课程的市场规模，确定自己能否活下去。
- (2) 要调研同行的水平，确定自己的水平够不够。
- (3) 要调研推课的最佳中介机构是谁，确定自己是否能链接它们。

有的老师根本没有意识到，当成为职业培训师的第一天，你的第一身份应该是一个销售人员，而不是一名专业人士。

你得好好包装自己，主动去跑北上广深的各种培训中介机构，和它们谈约课。想做培训师的人很多，如何才能让业内有影响力的培训中介机构看上你？要知道，它们有很多甲方的培训外包合作合同，决定了课程给谁上，不给谁上。

如何去培训行业拜码头，我写过一篇文章《深度剧透：企业培训师入行指南》。

拜码头前，还需精心设计你的培训主题大纲，能鲜明地提出和别人课程的差异、对客户价值，而不是你以为大家都需要这个。如何包装自己的课程大纲，我写过一篇文章《想做企业培训师，这些事情你必须知道！》

培训师个人形象包装也很重要，如何包装自己，我写过一篇干货文章《如何让自己看起来更像一个牛逼的人？》

如果你有野心做大一点，那么进入培训这个行业，我写过一篇文章《如

何快速切入培训师这个行业？》、《七步打造个人品牌，做斜杠青年不难！——秋叶干货》。

还有一篇文章值得大家参考《七步打造个人品牌，做斜杠青年不难！——秋叶干货》。

如果把这五篇文章读一读，起码对如何切入培训这个行业是不愁了。

二愁休息少

一个阶段有一个阶段的愁，刚入行时愁缺单子，等入了行则愁休息少。

培训师一旦做出了口碑，课约不断，一个月上 20 天课是非常常见的。说不上很难，因为培训行业很像艺人这个行当，吃的是青春饭。

说起来培训行业是越老越吃香，培训师的经验是越来越丰富，真相是大部分培训师常年讲课，消耗的是自己过去的知识储备，慢慢地自己的全部世界就都是约课、赶路、上课。有的培训师告诉我他如何在课堂上通过引导式技术了解客户需求，让学员自己说出答案，然后化为自己下次课堂讲课的内容。这固然是一个好办法，但时间长了，你会发现你渐渐和一线业务脱节了。

不信，你琢磨一下，比如讲个人品牌、企业品牌的培训师不少，他们中绝大部分人的微博、微信或其他彰显个人和企业品牌的媒介，也一样做得很平凡吧？

比如很多做微商营销、朋友圈营销的培训师，他们朋友圈营销的水平，离实战派的十万八千里，但他们就是敢讲。一个操盘案例都没有的人，综合一堆别人的成功案例，就敢告诉你杜蕾斯多么值得学习。

这样的培训师内心是惶恐不安的。他们也会投入时间学习，比如报别人的课、看别人的书，但是脱离实战久了，有些感觉不是通过看书、听课就能弥补的。

如果是技能类课程还好一点，比如教人演讲、做 PPT，你的教学经验越丰富，就越能积累好的案例和教学方法；但如果是策略类课程，比如营销、创业、新媒体，脱离一线久了，人就开始慢慢飘起来了。

另一点是很多人忽略了长时间高频率出差对一个人身体的摧残，是很严重的。很多培训师有严重的职业病，比如发音不正确、站姿不合理、缺少睡眠等所导致的咽炎、背痛和神经衰弱。

我做培训师前问过一老司机，我们那些出名的同行，都活得很好吧？嗯，他们现在要么身体不行了，找了单位养老；要么有野心赚大钱，找人合伙开公司，不做培训了。

是啊，就算你培训一天赚 3 万元（税后净得），这已经是很高的报酬了，一年最多 600 万元收入，与工薪阶层相比是吓死人了，但想跃迁到土豪阶层？做梦。

至于累，能累到什么程度，我写过一篇文章《我又坐着睡着了，还是在客户的培训现场》

三愁转型难

累，又辛苦，那就转型吧？

绝大部分培训师其实转型也挺难的。因为绝大部分培训师没有意识到自己是个专业人士，顶多是一个“倒 T 形人才”，而要转型做事业，用我大哥陆亚明的说法，那就是你得是“栅栏形人才”。

很多培训师讲起道理来比谁都明白，真到自己遇到同样的事情，一样过不了情绪关、感情关、人情关，或者说有商业理论，没有商业实操积累。

这是因为他们擅长把一个点讲透，不擅长围住一片草原。这似乎也不是培训师的缺陷，几乎是很多从个人品牌出发、想创业的人共有的缺陷。

要转型，就得做好三件事情：

(1) 有能力看准赛道，至少选一个能做五年的方向去打，这就是战略规划能力。

至于如何发现赛道、看准目标，我写过三篇文章：

《会赚钱的人，思维模式和普通人有何不同？》

《普通人如何培养对行业发展趋势的洞察力？》

《哪五句流行语误导过创业者？！》

(2) 有魅力吸引团队，至少能搭一个三人班子，能力互补，快速执行，启动创业第一步，这就是团队建设能力。

至于如何培养小伙伴，我写过两篇文章：

《管好人脉，我有三个锦囊》

《秘籍——如何识别优秀的小伙伴？》

(3) 有实力重金投入，至少能在市场上找到金主，不管是投资人还是付费用户，这就是商业转化能力。

说到这里我分享一下我自己的玩法：

《深度思考——教育是一件需要陪伴的事业》

《内容创业赛道，哪些人将是幸存者？》

《内容创业 28 问》（这个是月更饭团，需谨慎，别冲动付费）

没有能力做好这三件事，转型还真不如继续做专业培训师。是辛苦，是很难突破过去的成就，但是作为一份有收入的工作，也应该满足了。

至于我是如何一步步转型到今天的，我也写过一篇文章《这项神技能，让我 10 年跃迁 3 次却没秃头！》

好了，相信这篇文章，对如何成为一名培训师，各位看完，基本就清楚了。

作者简介

秋 叶

DISC 双证班第 40 期毕业生。

武汉工程大学副教授，大学生创新创业中心主任，中欧商学院私享会导师，“秋叶 PPT”在线课程品牌创始人，知识 IP 大本营创始人。

新浪微博粉丝 40 万人，微信公众号“秋叶 PPT”创始人，订阅量超 75 万人，个人微信订阅号“秋叶大叔”订阅量超 6 万人。

出版《社群营销：方法、技巧与实践》《如何打造超级 IP》等多部畅销书。

在网易云课堂“和秋叶一起学 PPT”等课程付费学员超 11 万人。



如何三年收入过百万元

王鸥飏

最近微信朋友圈都流行发 18 岁的自己，我也不能免俗，挑了一张自己 18 岁的青春照片，得到了近 500 个赞。有人留言说我是个小鲜肉，也有人看到我的单眼皮称呼我是韩国欧巴。

18 岁的我，可谓少年得志。就读于上海重点中学南洋模范中学，全上海考试能得第二。高二那年，被华东师范大学录取，所以高中后两年几乎都是在各种各样的科研和竞赛中度过的。

那一年，还是青春少年的我，选择了华师大的心理学专业。22 年后，我逐渐成为一个拿着保温杯的油腻大叔。

每年的 12 月 31 日，我都会做一件事，那就是好好梳理自己这一年来的培训并总结分析。从 2001 年到 2018 年，我进入培训行业已经 17 年了。最近 10 年，平均每年都有 200 多天的课量。最高峰是在 2009—2010 年，每年 307 天。

为什么要这么拼？是什么原因值得我每年拿出 300 多天去讲课，还乐此不疲？其实就是一个字——穷！

大概统计一下，如果一年能有 100 多天的课量，一天课酬约 1 万元，