

Course Outline 2025

SD-11: Powerful Presentation (นำเสนออย่างมีพลัง)

ระยะเวลา: 1 วัน เวลา 09.00 - 16.00 น.

รุ่น 1: วันที่ 19 มีนาคม 2568

รุ่น 2: วันที่ 31 กรกฎาคม 2568

รุ่น 3: วันที่ 29 ตุลาคม 2568

วิทยากร : คุณวีระ บุญญาติวงศ์

วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน การพัฒนาหัวหน้างาน การขาย การบริการ การสื่อสารเพื่อประสานพลังอย่างมีเหตุผล เทคนิคการนำเสนอ

Rationale :

ทักษะการนำเสนองาน เป็นทักษะที่พัฒนาต่อยอดจากทักษะการสื่อสาร สำหรับผู้ที่เข้าใจหลักการนำเสนอได้ จะต้องเข้าใจทักษะการสื่อสารอย่างแท้จริง มีความคิดเป็นตรรกะและรวบยอด Logical and Conceptual Thinking อย่างสร้างสรรค์ และมีบทบาทอย่างสูงในการเป็นตัวอย่างที่ดี และเผยแพร่กำลังใจ สร้างเครือข่ายการมีส่วนร่วมในการผลักดันนโยบายใหม่ๆ กิจกรรมการปรับปรุง ประสานพลังความรู้ ความสามารถของพนักงาน หัวหน้างาน ผู้บริหารให้เป็นทิศทางเดียวกัน เพื่อบรรลุเป้าหมายของภารกิจที่นำเสนอ และทักษะการนำเสนอยังเป็นบ่อเกิดสำคัญที่ทำให้ผู้นำเสนอมีความรับผิดชอบสูง มีภาวะผู้นำในการทำงาน ด้วยเหตุนี้ ทักษะการนำเสนอจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับพนักงานทุกคน

Objective :

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญ และบทบาทของทักษะนำเสนอ ที่มีต่อตนเอง ผู้อื่นและองค์กร
- มีวิธีการและเทคนิคในการนำเสนออย่างมีพลัง สามารถประยุกต์ใช้ได้ในสถานการณ์งานจริง
- มีวิธีการและเทคนิคเรียนรู้ความคาดหวังของผู้ฟัง และโน้มน้าวใจให้บรรลุวัตถุประสงค์

Outcome :

- เพิ่มความมั่นใจ เพราะมีเทคนิคการใช้ระดับเสียง โทนเสียง ให้สอดคล้องกับข้อเท็จจริงและภาษากาย
- การวิเคราะห์กลุ่มผู้ฟัง และเรียนรู้ความคาดหวัง เพื่อดำเนินการนำเสนอ
- มีขั้นตอนออกแบบเนื้อหาที่สอดคล้องกับประเภทเรื่องที่นำเสนอ และประเภทกลุ่มผู้ฟัง
- ได้เทคนิคกระตุ้นความรู้สึกและอารมณ์ ด้วยเทคนิคตั้งคำถาม และการสร้างการมีส่วนร่วมของผู้ฟัง
- ได้ประยุกต์เทคนิคการตอบคำถาม และเทคนิคการถามตอบในสถานการณ์ต่างๆ

Pain Point:

- ขาดความมั่นใจในการนำเสนอ ทำให้ไม่มีพลัง การนำเสนอจึงไม่น่าสนใจ
- เนื้อหาที่นำเสนอ ไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ฟัง หรือหัวหน้า หรือคนที่จะอนุมัติ
- ผู้ฟังการนำเสนอ ไม่ได้มีความรู้สึกและอารมณ์ร่วมกับเนื้อหาที่เรานำเสนอ จึงไม่เห็นความสำคัญ
- ไม่รู้วิธีออกแบบลำดับเนื้อเรื่อง ที่ต้องใช้กับกลุ่มผู้ฟังที่ไม่เหมือนกัน
- กังวลเรื่องการตอบคำถามในการนำเสนอ

Course Outline :

- องค์ประกอบและขั้นตอนในการนำเสนอ
- การเปิด การเชื่อมโยง การปิด การนำเสนอ ด้วยเทคนิคที่สร้างความแตกต่าง
- การออกแบบกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์สถานการณ์ ของกลุ่มผู้ฟังการนำเสนอ
- เทคนิคการนำเสนอให้เห็นภาพ Visualize Presentation
- เทคนิคการเล่าเรื่อง Storytelling และการออกแบบเนื้อหาที่น่าสนใจให้ชวนติดตาม
- การออกแบบเนื้อหาการนำเสนอการเพิ่มผลผลิตในงาน แบบ Logical Thinking
- เทคนิคการสร้างการมีส่วนร่วมในการนำเสนอ Participating presentation
- การนำเสนอด้วยการสร้างประสบการณ์ Sale Experience
- เทคนิคการเรียกความสนใจ อารมณ์ ความรู้สึก และโน้มน้าวให้ตัดสินใจ
- เทคนิคการตั้งคำถาม การตอบคำถาม และการขัดข้อโต้แย้งในการนำเสนอ

ค่าธรรมเนียม	
ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	4,500
ท่านละ (รวม VAT 7%)	4,815

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

ฝ่ายพัฒนาศักยภาพ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
โทรศัพท์ 02-619-5500 ต่อ 452-456
E-mail : training@ftpi.or.th