

ทักษะการนำเสนอระดับมืออาชีพ

(Effective Presentation Skills)

ทักษะการนำเสนอที่ดีมีความสำคัญและเป็นหัวใจหลักที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของพนักงาน ความสำเร็จขององค์กร ยอดขาย ภาพลักษณ์องค์กร ซึ่งหลายท่านมักจะละเลยทักษะนี้ เพราะคิดว่าตนเองพูดเป็น พูดเก่ง พูดได้คล่อง จึงคิดว่าตนเอง นำเสนอเป็นแล้วไม่จำเป็นต้องได้รับการพัฒนา แต่ในโลกของการทำงานจริง เรื่องง่าย ๆ มักจะกลายเป็นปัญหาใหญ่ เพราะการ นำเสนอคือการสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่มีองค์ประกอบมากไม่ใช่เพียงพูดเก่งเพียงอย่างเดียว แต่ยังประกอบไปด้วยหลายปัจจัย เช่น จังหวะการพูด เทคนิคการใช้น้ำเสียง การใช้ภาษาท่าทาง การออกแบบและวางแผนการนำเสนอ เหล่านี้ล้วนมีความสำคัญ ต่อความน่าสนใจและความสำเร็จ ในการนำเสนอ การขาย การประชุม การนำเสนองาน รวมไปถึงการสื่อสารเรื่องต่างๆใน องค์กร หากเราสามารถออกแบบการนำเสนอให้เข้าใจได้ง่าย สั้นกระชับ ได้ใจความ ก็จะช่วยให้เพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จ ตามเป้าหมายที่ตั้งใจไว้

หลักสูตรนี้จึงให้ความสำคัญกับพัฒนาทักษะการนำเสนอให้เกิดผลสำเร็จด้วยเทคนิคการนำเสนอขั้นสูง โดยวิทยากร จะนำการเรียนรู้ผ่านหลักการแบบง่าย ๆ แต่ใช้ได้จริง อันประกอบด้วย 2 ประเด็นหลักคือภาคทฤษฎีและฝึกปฏิบัติการนำเสนอ (Action Learning) และได้รับ feedback เพื่อให้สามารถนำไปปรับพัฒนาตนเองได้อย่างตรงจุดของแต่ละคน เปรียบเสมือน การได้รับยาตรงกับโรค และนำไปสู่การนำเสนอในรูปแบบและสไตล์ของตัวเองต่อไป

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. ได้รู้จักตัวเองและจุดที่สามารถพัฒนาได้อีก เพื่อให้เกิดการยกระดับทักษะการนำเสนอ (Attitude. Skills)
2. ได้พัฒนาทักษะและสัมผัสถึงความเปลี่ยนแปลงของตนเอง แบบ Before & After (Skills)
3. ได้เครื่องมือและเทคนิคการนำเสนอที่ง่ายและใช้ได้จริงด้วยรูปแบบสไตล์ของตัวเอง (Knowledge)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้วิธีและเข้าใจโมเดลการนำเสนออย่างได้ผลและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง
2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้เกิดแรงบันดาลใจต่อการนำเสนออย่างสร้างสรรค์
3. เพื่อสามารถใช้เทคนิคการนำเสนอเป็นเครื่องมือในการสื่อสารด้วยวัตถุประสงค์อื่นได้

เทคนิควิธีการฝึกอบรม :

- กิจกรรม(Activity) 60%
- การบรรยาย(Description) 30%
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น(Discussion Sharing) 10%

หัวข้อการอบรม (โปรแกรม 2 วัน)

Day 1

Chapter 1: How to prepare effective presentation

- Start with Why? หลักการและความสำคัญของการนำเสนอ
- สร้างความเชื่อที่ทรงพลังสำหรับการนำเสนอ (Belief & Mindset)
- หลักการและความสำคัญของการนำเสนอ
- ความแตกต่างระหว่าง Presenter VS Trainer สำคัญมาก
- 3D Presentation Skills Model (องค์ประกอบการนำเสนอ)
- VARK วิเคราะห์สไตล์ผู้ฟังก่อนการนำเสนอ

Chapter 2: How to be effective presenter skills

- ขั้นตอนการเขียนโครงร่างและแผนการนำเสนอ
- Think & Speak Too เครื่องมือสำคัญสำหรับการนำเสนอ
- The Magic Number / Magic Key Word เทคนิคการนำเสนอให้ผู้ฟังจดจำได้แม่นยำ
- 4P Steps presentation to convince your board นำเสนออย่างไร?...ให้ผู้บริหารอนุมัติ
- PAJES เทคนิคการนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวให้ประสบความสำเร็จ
- 4 Formats for Presentation (4 รูปแบบสำหรับการนำเสนอ)

Day 2

Chapter 3: Body language & Tone of voice

- ภาษาท่าทาง และการใช้น้ำเสียง (Body language & Tone of voice)
- Open & Close Presentation Technique (เทคนิคการเปิดและปิดการนำเสนอให้ผู้ฟังประทับใจ)
- วิธีการลดความประหม่า ตื่นเต้น ต้องทำอย่างไร?

Chapter 4: Slide presentation design

- 4 Step slide presentation design (4 ขั้นตอนสำคัญสำหรับการออกแบบSlide)
- กฎ 7 ข้อในการออกแบบสไลด์

Chapter 5: ฝึกนำเสนอท่านละ 7 นาที (ประเมินตนเอง + Positive Feedback พร้อมทั้งแบบประเมินจากวิทยากร)

Effective Presentation Skill (โปรแกรม 2 วัน)

Time	Topics
<u>Day 1</u>	
09.00 – 09.30 hrs.	กิจกรรม: ทักทาย เกริ่นนำ เปิดใจ เชื่อมโยงเข้าสู่เนื้อหาและวัตถุประสงค์
09.30 – 10.30 hrs.	Chapter 1: How to prepare effective presentation ● Start with Why? หลักการและความสำคัญของการนำเสนอ ● สร้างความเชื่อที่ทรงพลังสำหรับการนำเสนอ (Belief & Mindset) ● หลักการและความสำคัญของการนำเสนอ ● ความแตกต่างระหว่าง Presenter VS Trainer สำคัญมาก
10.30 – 10.45 hrs.	Coffee break
10.45 – 12.00 hrs.	● 3D Presentation Skills Model (องค์ประกอบการนำเสนอ) ● VARK วิเคราะห์สไตล์ผู้ฟังก่อนการนำเสนอ กิจกรรม: 3D Presentation Skills Model
12.00 – 13.00 hrs.	Lunch
13.00 – 14.30 hrs.	Chapter 2: How to be effective presenter skills ● ขั้นตอนการเขียนโครงร่างและแผนการนำเสนอ ● Think & Speak Too เครื่องมือสำคัญสำหรับการนำเสนอ ● The Magic Number / Magic Key Word เทคนิคการนำเสนอให้ผู้ฟังจดจำได้แม่นยำ ● 4P Steps presentation to convince your board นำเสนออย่างไร?...ให้ผู้บริหารอนุมัติ กิจกรรม: The Magic Number / Magic Key Word
14.30 – 14.45 hrs.	Coffee break
14.45 – 16.00 hrs.	● PAJES เทคนิคการนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวให้ประสบความสำเร็จ ● 4 Formats for Presentation (4 รูปแบบสำหรับการนำเสนอ)

Time	Topics
<u>Day 2</u>	Chapter 3: Body language & Tone of voice
09.00 – 90.30 hrs.	ภาษาท่าทาง และการใช้น้ำเสียง (Body language & Tone of voice)
10.00 – 10.30 hrs.	- Open & Close Presentation Technique (เทคนิคการเปิดและปิดการนำเสนอให้ผู้ฟังประทับใจ) - วิธีการลดความประหม่า ตื่นเต้น ต้องทำอะไร?
	ฝึกนำเสนอ
	Coffee break
10.30 – 10.45 hrs.	ฝึกนำเสนอ
10.45 – 12.00 hrs.	LUNCH
12.00 – 13.00 hrs.	Chapter 4: Slide presentation design
13.00 – 13.30 hrs.	4 Step slide presentation design (4 ขั้นตอนสำคัญสำหรับการออกแบบ Slide) - กฎ 7 ข้อในการออกแบบสไลด์
13.30 – 14.30 hrs.	ฝึกนำเสนอ
14.30 – 14.45 hrs.	Coffee break
14.45 – 16.00 hrs.	ฝึกนำเสนอ

***เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้เข้าอบรม ลำดับการบรรยายและการฝึกการนำเสนออาจมีปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม

วิทยากรผู้สอน : อาจารย์สุทัศน์ ไญยอินทร์ (วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารและการบริการ)

จำนวนผู้เข้าอบรม : ประมาณ 15 ท่าน/รุ่น

ระยะเวลา : 09.00 –16.00 น. (6 ชม./วัน)