

A man with glasses and a blue vest is standing in front of a whiteboard, gesturing with his hands while presenting to an audience. The audience is seated in the foreground, seen from behind. The background features vertical wooden slats.

**PERSUASIVE &
POWERFUL
PRESENTATION**

Phakorn Attanon



“คนที่ทำงานดี คนที่ทำงานเก่ง
แต่ถ้านำเสนอไม่เก่ง ดูเหมือนคนไม่เก่ง
คนที่ทำงานไม่เก่ง แต่ถ้านำเสนอดี
กลับกลายเป็นคนเก่งในสายตาของใครหลายคน ”

“ สินค้าดีมีคุณภาพ นำเสนอไม่ดี
ขายไม่ออก
สินค้าธรรมดาๆ แต่นำเสนอเก่ง
ขายดิบขายดี ”

วันนี้ หากลูกค้า หรือผู้บริหาร ฟังการนำเสนอของพนักงานในองค์กร
ของคุณ คิดว่าผู้ฟังจะบอกอย่างไร

ลูกค้ามีตัวเลือกที่จะเลือกซื้อจากผู้นำเสนอที่หลากหลาย ส่วนผู้บริหารก็มีเรื่อง
สำคัญที่ต้องตัดสินใจมากมาย เวลาของลูกค้าและผู้บริหารมีคุณค่าทุกวินาที
แต่บางครั้ง ทั้งลูกค้าและผู้บริหารกลับต้องเสียเวลาไปกับการรับฟังการนำเสนอ
ที่ไม่ตรงประเด็น ไม่ตอบโจทย์ วกวน เยิ่นเย้อ จับต้นชนปลายไม่ถูก และไม่ได้ให้
ข้อมูลที่สำคัญเพียงพอต่อการตัดสินใจ

ผู้ที่นำเสนอได้โดนใจลูกค้าและผู้บริหาร คือผู้ที่สามารถเรียบเรียงข้อมูลให้เข้าใจได้
ง่าย เสนอแนะทางเลือกที่สำคัญต่อการตัดสินใจ และสรุปการนำเสนอได้อย่าง
กระชับและตรงประเด็น ภายใต้เงื่อนไขเวลาอันทรงคุณค่าทุกนาที

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

- นำเสนอแล้ว ผู้ฟังไม่เข้าใจในสิ่งที่เราต้องการจะสื่อ
- ขาดความมั่นใจในการนำเสนอ ตื่นเต้น ประหม่า ควบคุมตนเองไม่ได้อย่างที่ตั้งใจ
- ไม่มีบุคลิกภาพแห่งความน่าเชื่อถืออันส่งผลต่อการนำเสนอ
- ขาดการวางแผนในการนำเสนอที่รัดกุม ไม่รู้จักการบริหารเวลา หรือสัดส่วนในการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
- มีข้อมูลมากมายแต่ไม่ทราบว่าจะเรียงลำดับในการนำเสนออย่างไร
- การนำเสนอไม่น่าสนใจ ไม่น่าติดตาม ขาดเสน่ห์ในการดึงดูดผู้ฟังให้อยู่กับเรา
- เคลื่อนไหวร่างกายไม่เป็น ไม่รู้จะวางมืออย่างไร ใช้สายตาไม่ถูกต้อง
- น้ำเสียงราบเรียบไม่มีพลัง ขาดความชัดเจนจะฉาน ไม่มีจังหวะจะโคน
- ใช้ Powerpoint Slide แบบไม่มีหลักการ

หลักสูตรนี้จะทำให้ผู้เข้าอบรม

- มีเป้าหมายในการนำเสนอที่ชัดเจน และได้ผลลัพธ์ตามที่ได้เป้าหมายไว้
- โน้มน้าวให้ผู้ฟังคล้อยตามและเปลี่ยนความคิดหรือพฤติกรรมอย่างที่เราต้องการ
- เรียบเรียงข้อมูล จัดโครงสร้าง และลำดับการนำเสนอให้เข้าใจได้ง่าย
- นำเสนอได้อย่างน่าติดตาม กระชับและตรงประเด็นภายในเวลาที่กำหนด
- ครองเวที มีบุคลิกภาพและใช้น้ำเสียงด้วยความมั่นใจน่าเชื่อถือ
- ผลิตและใช้ Powerpoint Slide อย่างมีประสิทธิภาพ
- จัดการกับคำถามและข้อโต้แย้งอย่างมืออาชีพ

CONTACT



089 -234 -3057

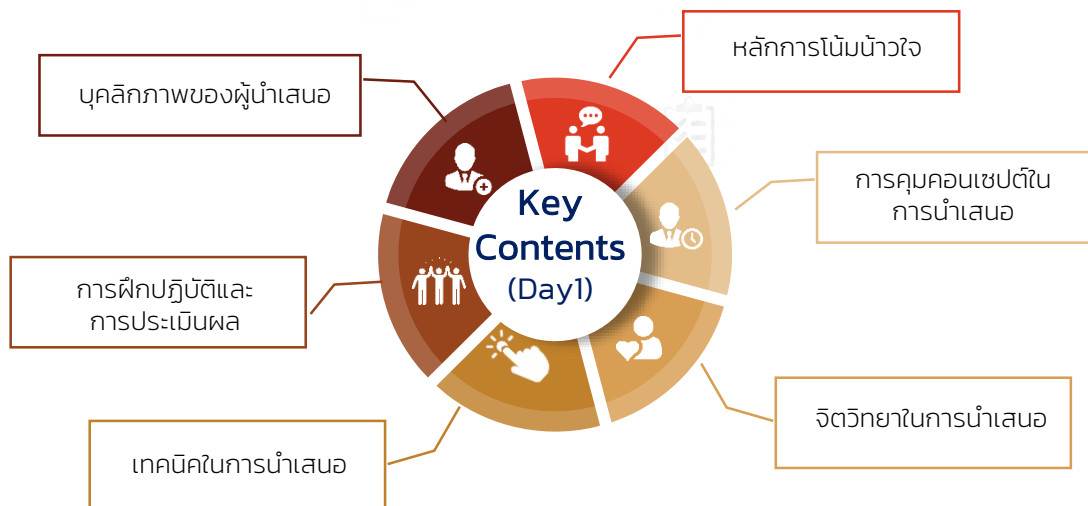


info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)



บุคลิกภาพของผู้นำเสนอ (Personality of Reliable Presenter)

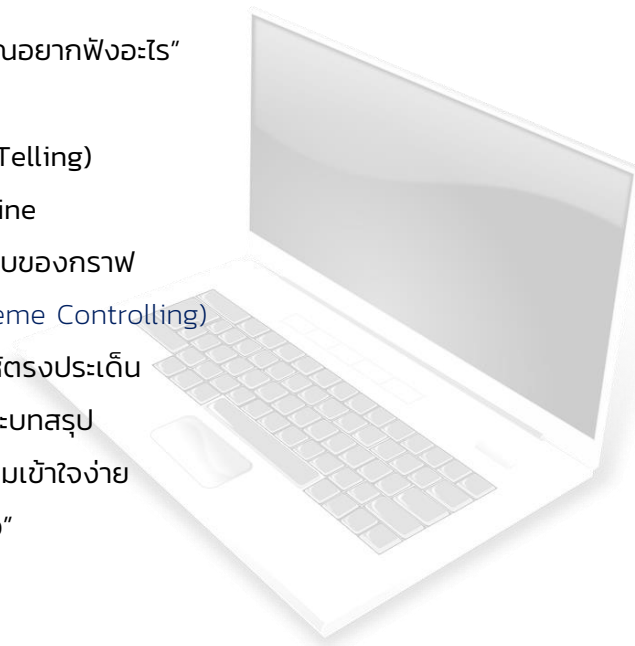
- มาดที่น่าเชื่อถือในการนำเสนอ การยืน การเคลื่อนไหวร่างกาย การใช้มือ การสบตา
- การใช้ระดับเสียงและน้ำเสียง เสริมด้วยความชัดเจน ฉะฉาน มีจังหวะจะโคน

หลักการโน้มน้าวใจ (How to Persuade)

- ดึงดูดตั้งแต่แรกนำเสนอ
- การแนะนำตัวให้น่าสนใจ
- แนวความคิดแบบ "ถ้าคุณเป็นผู้ฟัง คุณอยากฟังอะไร"
- เครื่องมือในการโน้มน้าวใจให้โดน
- การโน้มน้าวด้วยการเล่าเรื่อง (Story Telling)
- การวางแผนการนำเสนอเป็น Story Line
- การนำเสนอข้อมูลสถิติและตัวเลขในรูปแบบของกราฟ

การควบคุมเซปต์ในการนำเสนอ (Concept and Theme Controlling)

- การตั้งวัตถุประสงค์ของการนำเสนอให้ตรงประเด็น
- ความกลมกลืนของบทนำ เนื้อหา และบทสรุป
- การเรียบเรียงและลำดับเนื้อหาเพื่อความเข้าใจง่าย
- Key Message กับการคิด "คำพาดหัว"



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

จิตวิทยาในการนำเสนอ (Psychology of Persuasive Presentation)

- ทักษะคติเชิงบวกเพื่อการนำเสนออย่างมั่นใจ
- การวิเคราะห์และศึกษาผู้ฟัง เพื่อเตรียมตัวก่อนนำเสนอ
- เทคนิคการเปิดการนำเสนอให้น่าติดตาม
- ดึงดูดความสนใจด้วยหลักการ Pain & Pleasure
- การสร้างบรรยากาศของการมีส่วนร่วมในการนำเสนอ
- การประเมินผลผู้ฟัง ขณะนำเสนอ

เทคนิคในการนำเสนอ (Methods of Presentation)

- การเลือกใช้รูปแบบหรือเทคนิควิธีการที่หลากหลายในการนำเสนอ
- เทคนิคในการทำ Powerpoint Slide อย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคในการใช้อุปกรณ์ประกอบการนำเสนอ
- เทคนิคการตอบคำถามและข้อโต้แย้งในการนำเสนอ

การฝึกปฏิบัติและการประเมินผล

- การฝึกปฏิบัติการนำเสนอโดยใช้เทคนิคและเครื่องมือต่างๆ
- การประเมินผลตนเองในการนำเสนอ
- การให้ Feedback จากมุมมองของผู้ฟัง
- Action Plan เพื่อต่อยอดสู่การนำเสนอในชีวิตจริง



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



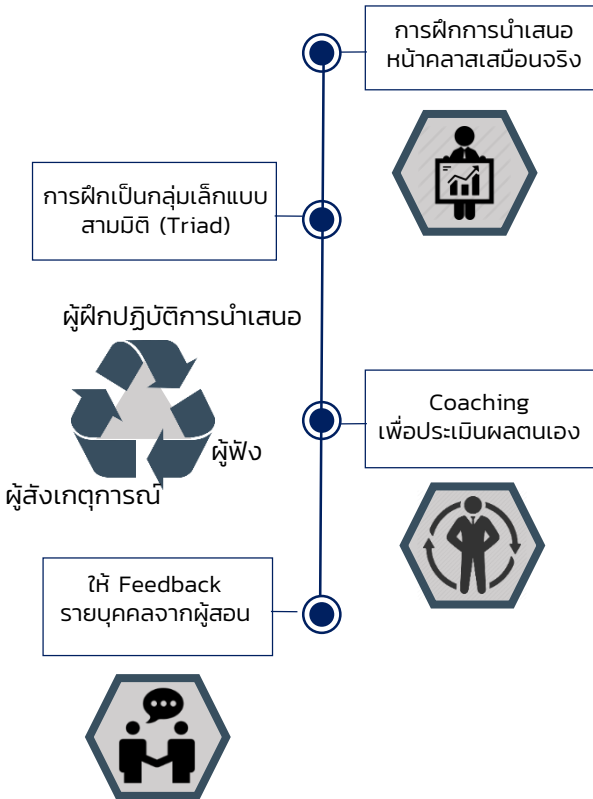
www.challengeto.com

รูปแบบการการอบรม (Methodology)

การเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ ที่ผู้เรียนเห็นความสำคัญของสิ่งที่ได้เรียนรู้และสามารถนำไปใช้ได้จริง จะต้องเกิดจากความสมดุลย์ระหว่าง ทักษะ (Skillset) และ ทัศนคติ (Mindset)



ทักษะ (Skillset)



ทัศนคติ (Mindset)

กิจกรรมละลายพฤติกรรม (Ice Breaking) เพื่อให้ลดกำแพงและเปิดใจให้กับการเรียนรู้



กิจกรรม Intention Setting

- ลดอีโก้ที่มีในตนเอง
- ออกจาก Comfort Zone



การใช้เทคนิควิธีการในการฝึกรอบรวมต่างๆ เพื่อกระตุ้นและจรรโลงใจให้ผู้เรียนมีอารมณ์และความรู้สึกร่วม



เรียนรู้จากบรรยากาศการเรียนรู้จริง เพื่อเป็นแบบอย่างในการนำไปต่อยอดสู่การนำไปใช้จริง



กลุ่มเป้าหมาย - ผู้เข้าอบรม



พนักงานในองค์กรที่ต้องนำเสนองานให้กับลูกค้า ผู้บริหาร และทีมงาน

15 ท่าน เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

ระยะเวลาการอบรม

2 วัน 09.00 – 16.00 น.



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com