

SMART PRESENTATION & PUBLIC SPEAKING Technique



อาจารย์ปวีณา สวงนชม

ทักษะการนำเสนอมีความสำคัญและเป็นหัวใจหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จของตัวพนักงาน องค์กร ยอดขาย ตลอดจนภาพลักษณ์องค์กร หากผู้นำเสนอต้องเป็นตัวแกนในการพบกับบุคคลภายนอก หรือภายในองค์กรเองก็ตาม หลายคนคิดว่าไม่เป็นไร หลายคนคิดว่าตนเองพูดเป็น พูดเก่ง พูดคล่อง คิดว่าตนเองนำเสนอดีอยู่แล้วไม่จำเป็นต้องพัฒนา

แต่ในโลกของการทำงานจริง การนำเสนอหรือการพูดต่อหน้าสาธารณชนคือการสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จ ในการนำเสนอ การขาย การประชุม การนำเสนองาน รวมไปถึงการสื่อสารเรื่องต่าง ๆ ในองค์กร ซึ่งหากเราสามารถจัดระบบ ระเบียบทางความคิดในการถ่ายทอด และบุคลิกภาพการนำเสนอให้มีความน่าเชื่อถือและเหมาะสมกับตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเองเหมาะสมได้มากเท่าไร ก็จะช่วยให้เพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งใจไว้ได้มากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการอบรม (Key Benefits)

- ตระหนักถึงศักยภาพที่มีในการพูดและการนำเสนอของตนเอง เพื่อแสดงออกได้อย่างเป็นตัวเองได้อย่างเต็มที่และเหมาะสม
- รู้และเข้าใจกระบวนการสร้างความมั่นใจในตนเองตั้งแต่ก่อนเริ่มนำเสนอ ระหว่างนำเสนอ และหลังจบการนำเสนอ
- เรียนรู้กระบวนการนำเสนออย่างสมารถ
- ฝึกกระบวนการพัฒนาและสร้างความมั่นใจในการนำเสนออย่างสมารถ

รูปแบบการการอบรม (Methodology)

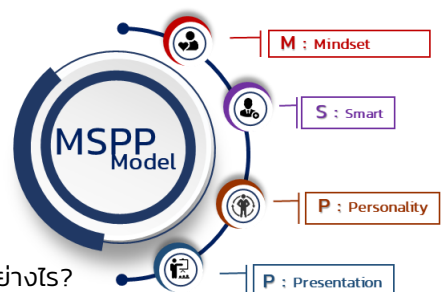
- Lecture 30%
- Workshop / Case Study / Role Playing 70%

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

Session 1 : 09.00-10.30 Mindset (M) Presentation

- ทักษะที่ดีที่มีต่อการพูดและการนำเสนอของเรา
- ทักษะการพูดและการนำเสนอในขณะนี้ของคุณเป็นอย่างไร?
- อะไรเป็นตัวจุดรั้งในการพูดและการนำเสนอของเรา ?
- ทำความเข้าใจ Comfort Zone กับการนำเสนอ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในตัวเอง
- Sharing : พูดคุยข้อถกแถลงร่วมกันเพื่อให้ผู้เรียนก้าวข้ามผ่านอุปสรรคในการนำเสนอ
 - Workshop : ความเชื่อ

สรุป Session 1 : ผู้เรียนจะได้ทราบถึงความสำคัญของการรู้เท่าทันอาการ รู้เท่าทันตัวจุดรั้งการดึงศักยภาพในการนำเสนอ หรือ อุปสรรคที่เกิดขึ้นก่อนการนำเสนอ ระหว่างการนำเสนอ และจบการนำเสนอ พร้อมทั้งหาแนวทางร่วมการที่จะทำให้ผู้เรียนไปถึงจุดหมายของการพัฒนาสติเพื่อนำเสนออย่างสมารถ



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

Session 2 : 10.30–12.00 u. Smart (S)

ความหมายของคำว่า Smart , อะไรบ้างที่ต้อง Smart

การสร้าง Smart จากภายในสู่ภายนอกและภายนอกสู่ภายใน

เรียนรู้และ ฝึก เทคนิคเปิดไฟ ,เปิดปุ่ม ,12 lock, push and pull

- Workshop : ฝึกการเริ่มต้น เช่น เช็กระบบการหายใจ การสำรวจร่างกายหน้า

คอ หลัง ขา เท้า พร้อมทั้งปรับกระบวนการให้พร้อม Smart

สรุป Session 2 : ผู้เรียนจะสร้างพลัง พัฒนาทั้งจิตใจ และร่างกายให้ Smart พร้อมกับการนำเสนอ

Session 3 : 13.00–14.30 u. Personality (P)

- Personality จะช่วยให้ Smart ได้อย่างไร
- บุคลิกภาพภายใน VS ภายนอก ต้องพัฒนาจุดไหนก่อน?
- 6 ทักษะกับการพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อการนำเสนอ และการพูดต่อหน้าสาธารณชนอย่างสมารถ

1. ยืน เดิน นั่ง อย่างไรให้เป็นธรรมชาติและมีความน่าเชื่อถือตลอดการนำเสนอ (Online จะไม่ได้ฝึก)

2. การแสดงออกทางใบหน้าและทางสายตา

3. การใช้น้ำเสียงในการนำเสนอ

4. การใช้จังหวะที่ถูกต้อง

5. การหยุด

6. การใช้คำฟุ่มเฟือย

- Workshop : ฝึกการใช้กระบวนการทั้ง 6 เทคนิคผ่านกิจกรรมการนำเสนอ

สรุป Session 3 : ผู้เรียนจะได้ฝึกการใช้เทคนิคผ่าน Workshop ซึ่งจะได้เห็นข้อที่ต้องพัฒนาพร้อมแก้ไขในทันที

Session 4 : 14.30–16.00 u. Presentation (P)

เรียนรู้กระบวนการสร้างเนื้อหาในการนำเสนอผ่าน Model 3S

Stock Style Step = Story

- Workshop : ถ้าคุณแน่ อย่าแพ้ Keyword

- Workshop : One Word One Story

สรุป Session 4 : ผู้เรียนจะได้ฝึกทักษะการนำเสนอ และได้รับ Feedback พร้อมเทคนิคการแก้ไข

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน 09.00 – 16.00 u.

จำนวนผู้เข้าอบรม

12 ท่าน เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

สำหรับการอบรม 2 วัน

จะเพิ่มการทดสอบนำเสนอ และรับ Constructive Feedback จากวิทยากรและเพื่อนร่วมคลาส ในวันที่ 2

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com