

Course Outline

Effective Presentation Skills

(สุดยอดทักษะการนำเสนอระดับมืออาชีพ) โปรแกรม 2 วัน.

ความปรารถนาดี

ทักษะการนำเสนอที่ดีมีความสำคัญและเป็นหัวใจหลักที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของพนักงาน ความสำเร็จขององค์กร ยอดขาย ภาพลักษณ์องค์กร ซึ่งหลายท่านมักจะละเลยทักษะนี้ เพราะคิดว่าตนเองพูดเป็น พูดเก่ง พูดได้คล่อง จึงคิดว่าตนเองนำเสนอเป็นแล้วไม่จำเป็นต้องได้รับการพัฒนา แต่ในโลกของการทำงานจริง เรื่องง่าย ๆ มักจะกลายเป็นปัญหาใหญ่ เพราะการนำเสนอคือการสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่มีองค์ประกอบมากไม่ใช่เพียงพูดเก่งเพียงอย่างเดียว แต่ยังประกอบไปด้วยหลายปัจจัยเช่น จังหวะการพูด เทคนิคการใช้น้ำเสียง การใช้ภาษาท่าทาง การออกแบบและวางแผนการนำเสนอ เหล่านี้ล้วนมีความสำคัญต่อความน่าสนใจและความสำเร็จ ในการนำเสนอ การขาย การประชุม การนำเสนองาน รวมไปถึงการสื่อสารเรื่องต่างๆในองค์กร หากเราสามารถออกแบบการนำเสนอให้เข้าใจได้ง่าย สั้นกระชับ ได้ใจความ ก็จะช่วยให้เพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งใจไว้

หลักสูตรนี้จึงให้ความสำคัญกับพัฒนาทักษะการนำเสนอให้เกิดผลสำเร็จด้วยเทคนิคการนำเสนอขั้นสูง โดยวิทยากรจะนำการเรียนรู้ผ่านหลักการแบบง่ายๆแต่ใช้ได้จริง อันประกอบด้วย 2 ประเด็นหลักคือภาคทฤษฎีและฝึกปฏิบัติการนำเสนอ(Action Learning) และได้รับ feedback เพื่อให้สามารถนำไปปรับพัฒนาดตนเองได้อย่างตรงจุดของแต่ละคน เปรียบเสมือนการได้รับยาตรงกับโรค และนำไปสู่การนำเสนอในรูปแบบและสไตล์ของตัวเองต่อไป

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. ได้รู้จักจุดแข็งของตนเองและจุดที่สามารถพัฒนาได้อีก เพื่อให้เกิดการยกระดับทักษะการนำเสนอ (Attitude. Skills)
2. ได้พัฒนาทักษะและสัมผัสถึงความเปลี่ยนแปลงของตนเอง แบบBefore & After (Skills)
3. ได้เครื่องมือและเทคนิคการนำเสนอที่ง่ายและใช้ได้จริงด้วยรูปแบบสไตล์ของตัวเอง (Knowledge)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้วิธีและเข้าใจโมเดลการนำเสนออย่างได้ผลและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง
2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้เกิดแรงบันดาลใจต่อการนำเสนออย่างสร้างสรรค์
3. เพื่อสามารถใช้เทคนิคการนำเสนอเป็นเครื่องมือในการสื่อสารด้วยวัตถุประสงค์อื่นได้

หัวข้อการอบรม (โปรแกรม 2 วัน)

Day 1

Chapter 1: How to prepare effective presentation skills

- 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 presentation skills

- ขั้นตอนการเขียนโครงร่างและแผนการนำเสนอ
- 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

- 3 Step slide presentation design (3 ขั้นตอนสำคัญสำหรับการออกแบบSlide)
- กฎ 7 ข้อในการออกแบบสไลด์

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

Program Timetable

Effective Presentation Skill (โปรแกรม 2 วัน)

Time	Topics
Day 1	
09.00 – 09.30 hrs.	กิจกรรม: ทักทาย เกิรึนนำ เปิดใจ เชื่อมโยงเข้าสู่เนื้อหาและวัตถุประสงค์
09.30 – 10.30 hrs.	Chapter 1: How to prepare effective presentation skills <ul style="list-style-type: none"> ● 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.	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 presentation skills <ul style="list-style-type: none"> ● ขั้นตอนการเขียนโครงร่างและแผนการนำเสนอ ● 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.	<ul style="list-style-type: none"> ● PAJES เทคนิคการนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวให้ประสบความสำเร็จ ● 4 Formats for Presentation (4 รูปแบบสำหรับการนำเสนอ)

Day 2	
09.00 – 90.30 hrs.	Chapter 3: Body language & Tone of voice
10.00 – 10.30 hrs.	<ul style="list-style-type: none"> ● ภาษาท่าทาง และการใช้น้ำเสียง (Body language & Tone of voice) ● Open & Close Presentation Technique (เทคนิคการเปิดและปิดการนำเสนอให้ผู้ฟังประทับใจ) ● วิธีการลดความประหม่า ตื่นเต้น ต้องทำอย่างไร? ฝึกนำเสนอท่านละ 7 นาที
10.30 – 10.45 hrs.	Coffee break
10.45 – 12.00 hrs.	ฝึกนำเสนอท่านละ 7 นาที
12.00 – 13.00 hrs.	LUNCH
13.00 – 13.30 hrs.	Chapter 4: Slide presentation design <ul style="list-style-type: none"> ● 3 Step slide presentation design (3 ขั้นตอนสำคัญสำหรับการออกแบบSlide) ● กฎ 7 ข้อในการออกแบบสไลด์
13.30 – 14.30 hrs.	ฝึกนำเสนอท่านละ 7 นาที
14.30 – 14.45 hrs.	Coffee break
14.45 – 16.00 hrs.	ฝึกนำเสนอท่านละ 7 นาที

***เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้เข้าอบรม ลำดับการบรรยายอาจมีปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม

วิทยากร: อาจารย์สุทัศน์ ใหญ่อินทร์ (วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารและการบริการ)

เทคนิควิธีการฝึกอบรม:

กิจกรรม(Activity) **60%**

การบรรยาย(Description) **30%**

การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น(Discussion Sharing) **10%**

กลุ่มเป้าหมาย: คณะผู้บริหารและเจ้าหน้าที่

จำนวน: ประมาณ 20 ท่าน/รุ่น

จำนวนวัน: หลักสูตร 2 วัน

ระยะเวลา: 09.00 –16.00 น. (6 ชม./วัน)