

# Persuasive & Powerful Presentation

## นำเสนอให้ทรงพลังและหวังผล

ระยะเวลา 2 วัน

### หากผู้นำเสนอ

- ขาดความมั่นใจในการนำเสนอ ตื่นเต้น ประหม่า ควบคุมตนเองไม่ได้อย่างที่ตั้งใจ
- นำเสนองานไปแล้ว ผู้ฟังไม่เข้าใจในสิ่งที่เราต้องการจะสื่อ
- ไม่มีบุคลิกภาพแห่งความน่าเชื่อถืออันส่งผลต่อการนำเสนอ
- ไม่สามารถโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังคล้อยตามได้
- ขาดการวางแผนในการนำเสนอที่รัดกุม ไม่รู้จักการบริหารเวลาหรือสัดส่วนในการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
- มีข้อมูลมากมายแต่ไม่ทราบว่าจะเรียงลำดับในการนำเสนออย่างไร
- การนำเสนอไม่น่าสนใจ ไม่น่าติดตาม ขาดเสน่ห์ในการดึงดูดผู้ฟังให้อยู่กับเรา
- เคลื่อนไหวร่างกายไม่เป็น ไม่รู้จะวางมืออย่างไร ใช้สายตาไม่ถูกต้อง
- น้ำเสียงราบเรียบไม่มีพลัง ขาดความชัดเจนจะฉาน ไม่มีจังหวะจะโคน
- ใช้ Powerpoint Slide แบบไม่มีหลักการ

### วัตถุประสงค์

- นำเสนองานอย่างมืออาชีพ ได้ครบทั้งเนื้อหา รูปแบบและเทคนิควิธีการ และฝีมือการถ่ายทอด
- ปรับปรุงท่าทางการยืน การเคลื่อนไหวร่างกาย การใช้มือ และการสบตาได้อย่างมั่นใจ
- ใช้น้ำเสียงและระดับเสียงที่ทรงพลัง ออกเสียงชัดเจนจะฉานและมีจังหวะจะโคน
- โน้มน้าวให้ผู้ฟังมีความเข้าใจตรงกันกับสิ่งที่เราต้องการจะสื่อ
- บริหารเวลาและสัดส่วนรวมถึงลำดับในการนำเสนอได้อย่างกลมกลืน
- คม Theme หรือ Concept ได้ตรงตามวัตถุประสงค์
- นำเสนองานได้อย่างน่าสนใจและน่าติดตาม มีเสน่ห์ดึงดูดให้ผู้ฟังอยู่กับเราได้ตลอดการนำเสนอ
- ผลิตและใช้ Powerpoint Slide อย่างมีประสิทธิภาพ
- รู้จักการประเมินผลทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการนำเสนอ เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา

### รายละเอียดหลักสูตร

#### บุคลิกภาพของผู้นำเสนอ (Personality of Reliable Presenter)

- มาตรฐานที่มีพลังในการนำเสนอ การยืน การเคลื่อนไหวร่างกาย การใช้มือ การสบตา
- การใช้ระดับเสียงและน้ำเสียง เสริมด้วยความชัดเจน จะฉาน มีจังหวะจะโคน

#### การควบคุมคอนเซปต์ในการนำเสนอ (Concept and Theme Controlling)

- การตั้งวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ
- ความกลมกลืนของบทนำ เนื้อหา และบทสรุป
- Key Message กับการคิด "คำพาดหัว"

### จิตวิทยาในการนำเสนอ (Psychology of Persuasive Presentation)

- การวิเคราะห์และศึกษาผู้ฟัง
- เทคนิคการเปิดการนำเสนอให้น่าติดตาม
- การเปิดทัศนคติผู้ฟังด้วยหลักการ 3P
- การสร้างบรรยากาศในการนำเสนอ
- การประเมินผลผู้ฟัง ขณะนำเสนอ

### หลักการโน้มน้าวใจ (How to Persuade)

- ดึงดูดตั้งแต่แรกนำเสนอ
- การแนะนำตัวให้น่าสนใจ
- แล้วฉันจะได้อะไร
- เครื่องมือในการโน้มน้าวใจ

### เทคนิคในการนำเสนอ (Methods of Presentation)

- การเลือกใช้รูปแบบหรือเทคนิควิธีการที่หลากหลายในการนำเสนอ
- เทคนิคในการทำ Powerpoint Slide อย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคในการใช้อุปกรณ์ประกอบการนำเสนอ
- เทคนิคในการถาม – ตอบคำถาม

### รูปแบบการฝึกอบรม

- ใช้เทคนิคในการจำลองสถานการณ์การนำเสนอจริงเพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้รูปแบบการนำเสนอและเทคนิคต่าง ๆ อันหลากหลาย และซึมซับบรรยากาศในการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพได้ด้วยตัวเอง
- เรียนรู้ผ่านรูปแบบวิธีการสอนที่หลากหลายผ่านกิจกรรมกลุ่ม เกม VDO และWorkshop มากมาย ที่ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้
- บรรยากาศการเรียนรู้เป็นแบบสนุกสนานและเป็นกันเอง ชวนติดตาม ไม่น่าเบื่อ
- ผู้เรียนมีโอกาสได้ออกแบบการนำเสนอและทำการนำเสนอจริงพร้อมการประเมินผลแบบโค้ชชิ่ง และ Feedback จากผู้สอน เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการนำเสนอให้ดียิ่งๆ ขึ้น