

Advance Virtual Presentations

นำเสนอผ่านจออย่างไร ให้พิชิตใจและได้เป้าหมาย

ระยะเวลาอบรม 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ยุคการสื่อสารผ่านจอสีเหลี่ยมที่เมื่อสองปีก่อนคือ New normal ปัจจุบันกลายเป็น Now normal ที่เราต้องพัฒนาและปรับตัวให้ทัน เพราะโอกาสทางธุรกิจไม่รอเรา ทักษะที่ใช้ในการนำเสนอที่เราคุ้นเคยกลับเปลี่ยนไปในรูปแบบใหม่และทักษะใหม่ซึ่งเราจำเป็นต้องเร่งพัฒนาอย่างเร่งด่วน...เพราะโอกาสทางธุรกิจ ความก้าวหน้า และลูกค้า...ไม่รอเราเช่นเดียวกัน

การนำเสนอผ่านหน้าจอดูเหมือนง่าย แต่แท้จริงแล้วมีรายละเอียดและเทคนิคมากมาย หากต้องการให้การนำเสนอผ่านจอสีเหลี่ยมนั้นเกิดผลลัพธ์ ทรงพลัง ดึงความสนใจ และนำไปสู่การลงมือปฏิบัติของผู้ฟังตามที่เรต้องการ เพราะการนำเสนอผ่านหน้าจอมีความท้าทายจากทั้งผู้ฟังและผู้นำเสนอ เราจึงปฏิเสธไม่ได้เลยว่า ณ วันนี้ ผู้ฟัง ฟังอะไรก็สั้นลง สมาธิในการดูก็สั้นลง ถูกกระตุ้นให้เบี่ยงเบนความสนใจไปสู่สิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัวเขาได้ตลอดเวลา ผู้นำเสนอเองก็พบความท้าทายทั้งจากความไม่คุ้นเคย ความประหม่า การขาดเทคนิคการสร้างเรื่องราวให้น่าสนใจที่ตรงใจผู้ฟัง การสร้างสไลด์ที่เหมาะสมกับสารที่สื่อผ่านจอ รวมถึงไม่รู้วิธีการบริหารจัดการบุคลิกของตนเองเมื่อต้องปรากฏตัวผ่านหน้าจอ ทั้งการหาจุดมอง การจัดแสง การใช้มือประกอบ การเลือกคำพูด ตลอดจนการเลือกใช้น้ำเสียงแบบพอดีและกลมกล่อมชวนให้น่าติดตาม ดังนั้นถึงเวลาแล้วที่ต้องรีบเติมทักษะ ที่เป็น the must skill ของปัจจุบันและอนาคต เพื่อคว้าโอกาสทางธุรกิจ รักษาความสัมพันธ์ และสร้างผลการดำเนินงานที่ตามเป้าหมายได้ต่อไป

ผู้สอนหลักสูตรนี้เป็นผู้บุกเบิกการเป็นวิทยากรสอนแบบ virtual interactive ในประเทศไทย ให้กับนักขายและผู้คนหลากหลายอาชีพพร้อม 500 คน รวมถึงการเป็นผู้ประกอบการที่ทำการ pitching และ presentation ในรูปแบบ virtual interactive มาตลอดสองปีที่ผ่านมา ผนวกกับประสบการณ์การสร้างหลักสูตรออนไลน์มาแล้ว 5 ปี ที่จะถอดรหัส ไขความลับของเทคนิคการสร้างความสำเร็จในการนำเสนอผ่านจออย่างมืออาชีพ เพื่อให้พิชิตใจผู้ฟังและสร้างผลลัพธ์ได้ตามเป้าหมายของการนำเสนอ นำมาสู่การเติบโตของตนเองและหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์

- รู้และเข้าใจหลักการที่สามารถสร้างความสำเร็จในการนำเสนอผ่านจอ สามารถพิชิตใจผู้ฟังให้สามารถติดตามได้ต่อเนื่อง และทำให้ผู้ฟังตัดสินใจกระทำการตามเป้าหมายของการนำเสนอที่ได้ตั้งเป้าไว้
- เกิดทักษะในการออกแบบเรื่องราวที่จะนำเสนอได้ชัดเจน เป็นลำดับขั้นตอน ครบในประเด็นสำคัญที่ทำให้ผู้ฟังตั้งใจฟังได้อย่างต่อเนื่อง
- เกิดทักษะในการคิดสรรเนื้อหาในการสร้างสไลด์ที่พอดีและดึงดูดความสนใจ
- สร้างความมั่นใจในการนำเสนอผ่านหน้าจอดด้วยองค์ประกอบหลายๆจุดสำคัญ เช่น การสร้างภาพแรกให้น่าประทับใจและผู้ฟังอยากฟัง การออกแบบท่าทางประกอบการนำเสนอ การคิดสรรคำ การเลือกจังหวะ และโทนของเสียง รวมถึงเทคนิคที่เล็กๆแต่ละเอียดไม่ได้ เช่น การจัดแสง การวางศีรษะ การวางสายตา เป็นต้น

รายละเอียดหลักสูตร

1. ความท้าทายและความสำเร็จของการนำเสนอผ่านจอ

- ธรรมชาติของมนุษย์ต่อสิ่งที่อยากได้ยิน อยากเห็น และอยากตัดสินใจลงมือทำ
- เคสตัวอย่างการนำเสนอ ทั้งที่น่าสนใจและน่าเบื่อ และร่วมสะท้อนการเรียนรู้จากเคสตัวอย่าง
- ปัจจัยที่ทำให้การนำเสนอผ่านจอแบบล้มเหลว
- ถอดรหัสการนำเสนอผ่านจอที่ดึงดูดคนฟังและได้ผลลัพธ์ตามเป้าหมายของการนำเสนอ

2. การออกแบบเนื้อหาที่จะนำเสนอ (Define)

4P คือ กรอบการวิเคราะห์ที่เฉพาะเจาะจงและครอบคลุมในประเด็นสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของการนำเสนอ และเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการสร้างเนื้อหาที่ทรงพลังและดึงดูดใจ ได้แก่

- Purpose ผลลัพธ์ที่ผู้นำเสนอต้องการ อย่างแท้จริง ระบุให้ชัดเจนเป็นรูปธรรม
- Person ผู้ฟังคือใคร เขาใจหรือไม่สนใจอะไร อะไรคือสิ่งที่เขาอยากได้ยิน
- Put on Q คำถามที่ไม่น่าจะถาม ข้อโต้แย้งที่ไม่น่าจะมี แต่อาจเกิดขึ้น
- Possible risk ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกและวิธีการรับมือ

3. การออกแบบเรื่องราวที่จะนำเสนอ (Design)

- โมเดลการออกแบบเนื้อหาแบบ “HOME Model” ที่จะทำให้สามารถออกแบบเรื่องราวได้กระชับ เป็นขั้นเป็นตอน สอดคล้องและส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ตามเป้าหมายของการนำเสนอที่วางไว้
- การสร้างลำดับเรื่องราวที่น่าเสนออย่างน่าสนใจ ได้ประเด็นและกระชับ ได้แก่
 - ประเด็นหลัก ที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ
 - ประเด็นสนับสนุน ที่ส่งเสริมให้คนฟังเห็นด้วยกับประเด็นหลัก ด้วยเทคนิคและวิธีต่างๆ
 - ประเด็นสรุป วิธีการเลือกประโยคที่สร้างการจดจำและการดึงดูดความสนใจให้กับผู้ฟัง
- เคล็ดลับสำคัญสำหรับการออกแบบสไลด์ที่ใช้กับการสื่อสารทางออนไลน์

4. การนำเสนอ (Deliver)

- การสร้างความประทับใจในสามวินาทีแรกที่พบกันผ่านหน้าจอ เช่น การจัดไฟ การเลือกภาพพื้นหลัง การสร้างบุคลิกมืออาชีพและน่าสนใจของผู้นำเสนอ เช่น การจัดระดับศีรษะ การวางมือ ระยะห่างจากหน้าจอ รวมถึงการวางจุดโฟกัสของสายตาผู้นำเสนอ
- เทคนิคการเลือกใช้เสียงโทนต่างๆ จังหวะหยุด จังหวะพูด จังหวะหายใจของผู้นำเสนอ ที่ทำให้ผู้ฟังสนใจฟังอย่างต่อเนื่อง เกิดมุมมองเชิงบวกต่อผู้นำเสนอ
- การแก้ปัญหาของการใช้เสียงและการฝึกออกเสียงให้ชัดเจนเมื่อนำเสนอผ่านจอ
- การบริหารจัดการท่าทางและการใช้มือประกอบการนำเสนอที่พอเหมาะพอดี
- เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งที่เราไม่สามารถตอบได้ในเวลานั้น อย่างมืออาชีพ

รูปแบบการอบรม

Virtual interactive class ด้วยโปรแกรม Zoom เรียนรู้ผ่าน

- การบรรยาย หลักการ แนวทาง และตัวอย่าง (50%)
- การฝึกปฏิบัติเพื่อฝึกทักษะ ทั้งแบบเดี่ยว จับคู่ และฝึกฝนในกลุ่ม (40%)
- การรับคำแนะนำและโค้ชชิ่งจากวิทยากร (10%)

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

นักขาย นักการตลาด ผู้นำ หัวหน้างานและพนักงาน ที่ต้องยกระดับทักษะในการนำเสนองานหรือโครงการต่างๆ ทางช่องทางออนไลน์