



นำเสนองานอย่างไรให้โดนใจหัวหน้า

Presenting to Win: The Art of Getting your Boss's attention



“เคยนำเสนอจนขายแล้ว ไม่โดนใจนายมั๊ยครับ” คอร์สนี้ เราจะแชร์เคล็ดลับที่ทำให้คุณพรีเซนต์ได้แบบมืออาชีพ

วันที่จัด วันศุกร์ที่ 18 มกราคม 2562

สมาชิก : 3,200 + VAT 7% 224 = 3,424 บาท

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 3,700 + VAT 7% 259 = 3,959 บาท

เคยนำเสนอแล้ว ไม่โดนใจเจ้านายมั๊ยครับ.. อะไรคือจุดที่ทำให้พรีเซนต์เหล่านั้นเป็นมืออาชีพ หรือมีวิธีการใดที่จะช่วยให้การพรีเซนต์งานของคุณนั้นน่าสนใจและดึงดูด คอร์สนี้จะแชร์กลเม็ดเคล็ดลับที่จะดึงดูดผู้ฟังให้สนใจในการพรีเซนต์ เมื่อที่ต้องออกไปพรีเซนต์งานให้ลูกค้าหรือเจ้านายฟัง

สิ่งที่ท่านจะได้รับ:

- 1.มีทักษะในการวิเคราะห์ผู้ฟังและนำเสนอให้ตรงความต้องการ
- 2.สามารถเข้าใจกระบวนการนำเสนอที่น่าสนใจ
- 3.มีทักษะวิธีการและขบวนการนำเสนอ อย่างมีขั้นตอน และนำติดตาม

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา :

พนักงาน หัวหน้างาน และ ผู้จัดการ หรือ ผู้ที่ต้องนำเสนองานให้หัวหน้า หรือ ลูกค้า

รูปแบบการสัมมนา :

ฝึกปฏิบัติ, Work Shop, Case Study Coaching และ Feedback

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

9.00 น. - 10.30 น.

☺ นำเสนองาน หรือ นำเสนออะไร ??

☺ ทำไมต้องนำเสนองาน

☺ การนำเสนอ 3 ระดับ

10.45 น. - 12.00 น.

☺ อะไรคือสิ่งที่หัวหน้าอยากฟัง

☺ จุดอ่อนทำให้นำเสนอไม่โดนใจ

☺ การนำเสนอที่หัวหน้าอยากฟัง

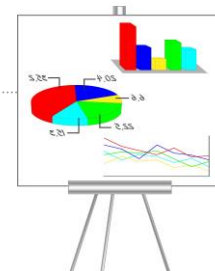
13.00 น. - 14.30 น.

☺ เทคนิคการนำเสนองานขั้นเทพ

☺ Do และ Don't ในการนำเสนอหัวหน้า

14.45 น. - 16.30 น.

☺ Workshop การนำเสนอ



หลักสูตรแนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้

หลักสูตร ด้านเพิ่มทักษะและเพิ่มศักยภาพทีมงาน

- ★ การวิเคราะห์และเพิ่มศักยภาพทีมงานโดยใช้ MBTI
- ★ Mindset - การสร้าง Mindset เพื่อความสำเร็จของตัวเองและทีมงาน
- ★ Mindset - Mindset ของผู้นำทีมงานเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- ★ Visual Presentation และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจด้วย Business Intelligence

Intelligence

หลักสูตร ด้านการขาย

- ★ Business Model Canvas - โมเดลเพิ่มยอดขาย ปิดประตูขาดทุน
- ★ การวางแผนการขายและการปฏิบัติการ (Sales & Operation Planning : S&OP) ฉบับไปใช้ได้จริง

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร.02-717-3000 ต่อ 81 หรือที่

Email: Et@tpa.or.th

วิทยากร

คุณเอกรัตน์ รุจิรเศรษฐกุล

ที่ปรึกษากลยุทธ์ธุรกิจ และอดีตผู้บริหารระดับภูมิภาค ประสบการณ์มากกว่า 20 ปี

ประสบการณ์ทำงาน

Value Chain Director, ASEAN at Diversey Hygien (Thailand) Co.,Ltd.

Planning Manager at Mead Johnson Nutrition, 1999-2001