

# เทคนิคการนำเสนออย่างไรให้โดนใจและอนุมัติ

## The Smart Presentation for Approval



### “เตรียมข้อมูลมาดี ไม่ได้แปลว่านายจะอนุมัติ”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 26 เมษายน 2564

สมาชิก 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

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

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) พัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

ปัญหาที่ผู้นำเสนอเผชิญ ความไม่มั่นใจ ความกังวลใจ ความเสียเวลา จะได้รับการแก้ไขให้ดีขึ้น ด้วยการมาเรียนรู้หลักสูตรเทคนิคการนำเสนออย่างไรให้โดนใจและอนุมัติ ซึ่ง “ทักษะการนำเสนอเป็นสินทรัพย์ติดตัว ที่ไม่มีใครเอาไปจากเราได้” เราสามารถเรียนรู้หลักการสร้างความเข้าใจ และฝึกปฏิบัติการเป็นผู้นำเสนอที่ดี เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเอง ให้มีทักษะการนำเสนออย่างมืออาชีพ เพื่อสร้างโอกาสที่ดีให้กับตนเอง ทีมงานและองค์กร

#### สิ่งที่ได้รับหลังการอบรมและสัมมนา

1. เข้าใจถึงความสำคัญของการนำเสนอ และหลักการพื้นฐานที่เป็นหัวใจสำคัญ
2. เข้าใจการเป็นผู้นำเสนอที่ดี เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเอง ให้มีทักษะการนำเสนออย่างมืออาชีพ
3. สามารถนำความรู้และทักษะที่ได้เรียนรู้ มาประยุกต์ใช้ในการทำงานอย่างเหมาะสม เพื่อลดความสูญเสียโอกาสในการพิจารณา ช่วยประหยัดเวลาในการตัดสินใจ และเพิ่มประโยชน์ที่องค์กรควรได้รับ

#### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

หัวหน้างาน ผู้จัดการ หรือบุคคลที่ต้องการพัฒนาศักยภาพด้านการนำเสนอ เพื่อให้ได้รับการอนุมัติ



วิทยากร **คุณกิริณา จิรเศรษฐากุล**

Coach & Professional Trainer

วิทยากรสร้างบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ให้น่าประทับใจและการโค้ช

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

#### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

กระบวนการเรียนรู้เพื่อการเปลี่ยนแปลง ผ่าน 4 ขั้นตอน คือ Explore, Empowerment, Emerge, Execute

##### ช่วงที่ 1

#### ➤ Explore แนวคิดและความสำคัญ

- กับดัก/หลุมพราง ความกลัว ที่ต้องก้าวข้าม

#### ➤ Empowerment ขยายศักยภาพ

- การปลูกฝังกรอบความคิดของการเป็นผู้นำเสนอที่ดี (Growth Mindset for Smart Presentation)

#### ➤ Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

##### ช่วงที่ 2 - 3

Emerge การถ่ายทอดความรู้ ที่สำคัญ และจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ

#### ➤ เรียนรู้และเข้าใจกลยุทธ์การเป็นผู้นำเสนอที่ดีด้วยหลัก TCA (Trust, Care, Attitude)

#### ➤ T = Trust เรียนรู้และเข้าใจการเป็นผู้นำเสนอที่ดี ด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือ

- การพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก สร้างความมั่นใจให้ผู้นำเสนอ
- ภาษากายที่ทรงพลังเพื่อการสื่อสารเชิงบวกกับเจ้านาย สร้างความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์ที่ดี
- มารยาทและธรรมเนียมปฏิบัติที่จำเป็นต้องรู้ เพื่อบอกถึงความเป็นมืออาชีพ

#### ➤ C = Care โดยเรียนรู้และเข้าใจการให้ความสำคัญกับผู้อนุมัติ

- รู้เรา และรู้เขาผ่านการทำแบบประเมินตนเอง เพื่อรู้จักคุณลักษณะเฉพาะคน และเข้าใจผู้อนุมัติ
- การเตรียมตัวให้พร้อมด้วยข้อมูลที่เหมาะสมสอดคล้องตามนโยบายขององค์กร
- หลักการนำเสนอและสื่อสารให้โดนใจด้วย 3C
- หลักในการฟัง ตอบคำถาม และการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ เพื่อรู้และเข้าใจในสิ่งที่เจ้านายต้องการ
- Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

##### ช่วงที่ 4

Execute การนำความรู้ มาประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ และการตั้งเป้าหมายเพื่อตนเอง

- A = Attitude การเรียนรู้และเข้าใจถึงความสำคัญการเสริมสร้างทัศนคติเชิงบวกส่วนบุคคล เพื่อรับมือกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งจากปัจจัยภายใน และภายนอก ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- Work shop ประกอบการเรียนรู้
- Best Practice ฝึกปฏิบัติจริง รายบุคคล พร้อมข้อเสนอแนะจากวิทยากร

#### ➤ สรุปจบ ถาม-ตอบ

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81