



หลักสูตร เทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย อ.อภิรดี สนธิชัย

วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ และที่ปรึกษา

หลักการและแนวคิด

การนำเสนอที่ดี คือการสื่อสารให้ผู้ฟังเข้าใจ และสามารถโน้มน้าวให้คล้อยตามได้ ซึ่งการนำเสนอเป็นหนึ่งในทักษะสำคัญไม่ว่าจะเป็นในการประชุม งานขาย การประชาสัมพันธ์ หรือแม้แต่ในการบริหารจัดการภายในองค์กร ผู้ที่สามารถถ่ายทอดเนื้อหาได้อย่างชัดเจน น่าสนใจ และตรงความต้องการของผู้ฟัง ย่อมสามารถสร้างความเข้าใจ สร้างความเชื่อมั่น โน้มน้าวใจผู้ฟัง และสร้างความสำเร็จได้

หลายคนยังประสบปัญหาในการนำเสนอ เช่น ขาดความมั่นใจ ไม่สามารถเรียบเรียงเนื้อหาให้กระชับ ไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้ฟังได้ หรือไม่สามารถตอบคำถามและรับมือกับสถานการณ์เฉพาะหน้าได้อย่างเหมาะสม

หลักสูตรนี้จึงออกแบบขึ้นเพื่อช่วยให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาทักษะการนำเสนออย่างเป็นระบบ ผ่านการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Self-Coaching), การฝึกปฏิบัติจริง (Role Play & Workshop) และการได้รับฟีดแบ็กเชิงพัฒนา โดยเน้นให้ผู้เรียน “เข้าใจ” และ “พัฒนาสไตล์การนำเสนอของตนเองได้อย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพ”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพทั้งในเชิงเนื้อหาและการสื่อสารและสามารถนำไปปรับใช้กับการทำงานได้ดียิ่งขึ้น
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ค้นหาทักษะเด่นในการนำเสนอของตนเอง และสามารถพัฒนาจนสามารถนำไปใช้ให้สอดคล้องกับงานแต่ละแบบได้
3. เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจในการนำเสนอให้กับผู้เข้าอบรม
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะการวางโครงสร้างและถ่ายทอดเนื้อหาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนการใช้เครื่องมือและเทคนิคการนำเสนอที่ดึงดูดและโน้มน้าวใจผู้ฟัง
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะการนำเสนอที่ดี

เนื้อหาของหลักสูตรฝึกอบรมสัมมนา

SESSION 1: เข้าใจหลักการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ

- นิยามของการนำเสนอที่ดีและมีประสิทธิภาพ
- ตีแตก ทำความเข้าใจในวัตถุประสงค์การนำเสนอ



119 74 หมู่ 18 ซอย สุขสวัสดิ์ 62/2 ตำบล บางพึ่ง อำเภอพระประแดง สมุทรปราการ 10130 โทร. 083-645-4949

- ทำความรู้จักเข้าใจผู้ฟังที่แท้จริง
- แนวความคิดเรื่องการนำเสนอ
- องค์ประกอบสำคัญของการนำเสนอ
- ความแตกต่างระหว่าง "ข้อมูล" กับ "สาระสำคัญ"
- องค์ประกอบ 3P: Purpose – People – Process
- การใช้การสื่อสารนำเสนอที่เหมาะสม
- เทคนิคการนำเสนอที่สอดคล้องกับเป้าหมาย
- Workshop

SESSION 2: วางโครงเรื่องและวางแผนการนำเสนอ

- การสร้าง “โครงเรื่อง 3 ตอน” แบบมืออาชีพ
- เทคนิค Storytelling + Visualization
- เทคนิคการเลือกใช้สื่อ
- การเตรียมเนื้อหาให้น่าสนใจและไม่เียนเยื้อ
- การใช้ Canva อย่างมีจุดขาย
- Workshop: วางแผนการนำเสนอในสไตล์ของตนเอง

SESSION 3: เทคนิคการนำเสนอในสถานการณ์ต่างๆ

- การนำเสนอใน 3-5 นาที หรือ Pitching
- เทคนิคการนำเสนอเพื่อการขายสินค้า
- เทคนิคการนำเสนอเรื่องที่มีข้อมูลจำนวนมาก
- เทคนิคการนำเสนอแบบโน้มน้าวใจ
- เทคนิคการนำเสนอเพื่อการตัดสินใจ
- Role Play:

SESSION 4: ทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพ

- น้ำเสียง จังหวะ ภาษากาย และสายตา
- เทคนิคการดึงดูดความสนใจตั้งแต่ 30 วินาทีแรก
- การจัดการความประหม่าและสร้างความมั่นใจ
- การตอบคำถามและรับมือสถานการณ์เฉพาะหน้า



ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- พนักงานระดับปฏิบัติการ
- หัวหน้างาน
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย / งานบริการ
- ผู้ที่ต้องนำเสนอในที่ประชุม หรือกับลูกค้า

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว

การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย

- Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
- Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
- Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
- Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดัดศักยภาพของท่าน
- Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
- Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน

กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

10 % Content + 20% (Consult-Coach-mentor) +70% Practice & Sharing Activity Base (Move on Class)