



KCT ACADEMY

COURSE OUTLINE

BUSINESS PRESENTATION & EXECUTIVE PRESENCE

การนำเสนอทางธุรกิจและการสร้างความน่าเชื่อถือ
อย่างมืออาชีพ



PRESENT
with Impact



COMMUNICATE
with Confidence



INSPIRE
with Presence



นำเสนออย่างมั่นใจ
สื่อสารอย่างทรงพลัง
สร้างความน่าเชื่อถือ

1 DAY TRAINING



INTERACTIVE
LEARNING



WORKSHOP



PRACTICE &
FEEDBACK



KCT ACADEMY

หลักการและความสำคัญ

ในโลกธุรกิจปัจจุบัน ความรู้และความสามารถเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ หากไม่สามารถถ่ายทอดความคิด ข้อมูล และข้อเสนอให้ผู้ฟังเข้าใจได้อย่างชัดเจน การนำเสนอ (Presentation) จึงเป็นทักษะสำคัญที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ เพิ่มโอกาสในการสื่อสาร และสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร ลูกค้า และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

โดยเฉพาะในสายงานต่างๆหรือในเชิงธุรกิจ การนำเสนอข้อมูลทางเทคนิค ผลการวิเคราะห์ หรือข้อเสนอด้านโครงการ จำเป็นต้องมีการจัดลำดับเนื้อหาอย่างเป็นระบบ เข้าใจผู้ฟัง และเลือกใช้สื่อประกอบที่เหมาะสม เพื่อให้ข้อมูลที่ซับซ้อนสามารถสื่อสารได้อย่างเข้าใจง่าย น่าสนใจ และเกิดความเชื่อมั่น





วัตถุประสงค์

- เพิ่มความมั่นใจในการนำเสนอ
- วิเคราะห์กลุ่มผู้ฟัง (Target Audience) และเลือกวิธีการสื่อสารได้เหมาะสม
- กำหนดวัตถุประสงค์และจัดลำดับเนื้อหาการนำเสนอได้อย่างเป็นระบบ
- ออกแบบ Presentation Slide ให้สวยงาม เข้าใจง่าย และเป็นมืออาชีพ
- ใช้เทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง
- พัฒนาบุคลิกภาพ ภาษากาย และน้ำเสียง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ





เนื้อหาการอบรม

Time	Detail (Course)
09.00 - 10.30	Presentation Mindset & Audience Analysis • หลักคิดของนักนำเสนอมืออาชีพ • การกำหนดวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ • การวิเคราะห์ผู้ฟัง (Audience Analysis) • การวางโครงสร้างการนำเสนอให้น่าสนใจ • เทคนิคการเปิดการนำเสนอให้น่าติดตาม • เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการพูด Workshop ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์หัวข้อที่ได้รับ พร้อมออกแบบ • วัตถุประสงค์ของการนำเสนอ • กลุ่มผู้ฟัง • Key Message • Opening

Time	Detail (Course)
10:45-12:00	Professional Presentation Design & Storytelling • เทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) • การจัดลำดับเนื้อหาให้น่าสนใจ • เทคนิคการใช้ข้อมูลและตัวอย่าง • การออกแบบสไลด์ให้น่าเสนอได้อย่างมืออาชีพ • เทคนิคการสรุปและการปิดการนำเสนอ Workshop ผู้เข้าอบรมจัดทำโครงสร้างการนำเสนอ • Opening • Content Flow • Visual Support • Closing



เนื้อหาการอบรม

Time	Detail (Course)
13.00 - 14.30	Executive Presence & Professional Personality • First Impression • บุคลิกภาพของนักนำเสนอมืออาชีพ • Body Language • Eye Contact • Gesture • Voice & Vocal Variety • การใช้พื้นที่และการเคลื่อนไหว • การสร้างความน่าเชื่อถือระหว่างการนำเสนอ Workshop Executive Presence Coaching ฝึกการยืน การเดิน การใช้มือ น้ำเสียง และภาษากาย พร้อมรับ Feedback จากวิทยากร

เนื้อหาการอบรม

Time	Detail (Course)
14.45 - 16.00	Presentation Simulation & Professional Feedback • เทคนิคการตอบคำถาม (Q&A) • การรับมือกับความประหม่า • การโน้มน้าวผู้ฟัง • การสร้างความประทับใจในการปิดการนำเสนอ • เทคนิคการพัฒนาตนเองหลังการนำเสนอ Workshop ผู้เข้าอบรมแต่ละคนหรือแต่ละทีม • นำเสนอผลงาน 5-7 นาที • รับ Feedback จากวิทยากร • แลกเปลี่ยนความคิดเห็น



ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- ทีม Sales / Relationship Manager / Business Development
- พนักงานขายที่ดูแลลูกค้าองค์กร (B2B)
- ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาตนเอง

ระยะเวลาในการอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรม 1 วัน

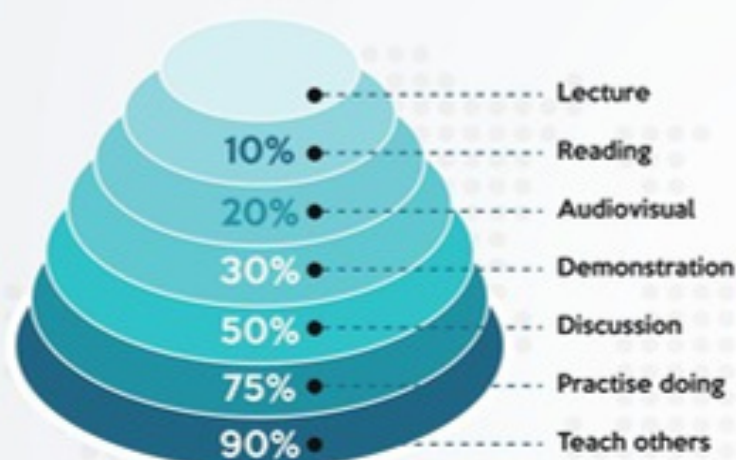
แนวทางที่ใช้ในการอบรม

ทฤษฎี 30: ปฏิบัติ 70

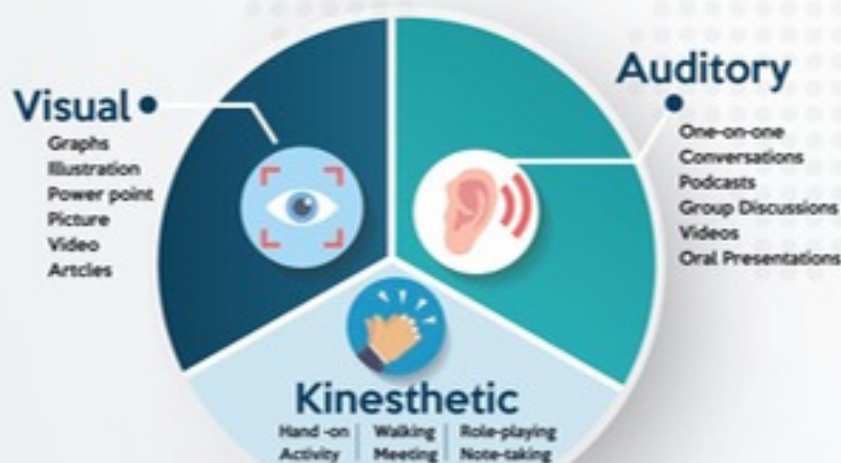
บรรยาย: ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
กิจกรรมกลุ่มระดับความคิด: เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ: วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ
การเสวนาตีความ: ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

KCT ACADEMY LEARNING STYLES



Learning pyramid



Learning styles



- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



KCT ACADEMY

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)
บริษัท โนว์เลดจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสรี 4) แขวงสวนหลวง
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125
085-939-1593



kcta.training@gmail.com
nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

