© 2026 KCT Academy

COURSE
OUTLINE

KCT ACADEMY
ศูนย์อบรม และ พัฒนาศักยภาพบุคลากร เคซีที



หลักสูตร

การพัฒนาทักษะการนำเสนอโครงการก่อสร้างอาคารและโรงงานใหม่อย่างมืออาชีพ

Professional Presentation Skill for New Building and Factory

หลักสูตร 1 วัน

nartiya@kctathailand.com
02-003-2125
kctathailand.com
Knowledge That Moves You

© 2026 KCT Academy

ที่มาและความสำคัญของการฝึกอบรม

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารและโรงงาน การนำเสนอโครงการต่อลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความเชื่อมั่นและโอกาสในการได้รับงาน เนื่องจากลูกค้าไม่ได้พิจารณาเพียงราคาเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับความสามารถทางวิศวกรรม คุณภาพของการออกแบบและติดตั้ง ระบบการบริหารโครงการ ความปลอดภัย และศักยภาพในการส่งมอบงานให้บรรลุเป้าหมาย

อย่างไรก็ตาม การนำเสนอข้อมูลทางเทคนิคที่มีความซับซ้อนให้ลูกค้าเข้าใจถึงคุณค่าและประโยชน์ทางธุรกิจ ตลอดจนการประสานงานและสื่อสารข้อมูลให้สอดคล้องกันระหว่างทีม Sales และ Engineer ยังเป็นทักษะสำคัญที่ต้องได้รับการพัฒนา หลักสูตรนี้จึงมุ่งยกระดับทักษะการนำเสนอโครงการก่อสร้างอย่างมืออาชีพ ตั้งแต่การสื่อสารแนวคิดทางวิศวกรรม การนำเสนอข้อเสนอทางธุรกิจและแผนดำเนินงาน ไปจนถึงการตอบข้อซักถามและจัดการข้อโต้แย้ง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้า สะท้อนศักยภาพของบริษัท และเพิ่มโอกาสในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการปิดการขาย

หลักสูตรดำเนินงานโดยวิทยากรที่มีประสบการณ์จริงในการขายโครงการอาคารและโรงงาน การอบรมใช้ Workshop เป็นหลักและใช้ Template ของทางวิทยากรและมีการทดลองนำเสนองานจริงเพื่อให้ผู้อบรมนำสิ่งที่ได้จากการอบรมไปใช้งานจริงได้ทันที



© 2026 KCT Academy

วัตถุประสงค์

1. สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า (Building Customer Confidence) พัฒนาทักษะการนำเสนอข้อมูลทางเทคนิคเชิงวิศวกรรมให้เข้าใจง่าย ชัดเจน และน่าเชื่อถือ เพื่อสะท้อนถึงความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของบริษัท

2. เสริมสร้างความเป็นมืออาชีพ (Professionalism) พัฒนาบุคลิกภาพและทักษะการนำเสนอ การตอบคำถามเชิงลึก และการรับมือกับสถานการณ์เฉพาะหน้าได้อย่างเหมาะสมและมั่นใจ

3. เปลี่ยนภาษาเทคนิคเป็นคุณค่าทางธุรกิจ (Technical to Business Value) พัฒนาทักษะการสื่อสารข้อมูลทางเทคนิคให้เป็นประโยชน์และคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ โดยสามารถอธิบายเรื่องที่ซับซ้อนให้เข้าใจง่าย มีลำดับขั้นตอน และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

4. ส่งเสริมการทำงานร่วมกันระหว่าง Sales & Engineer (Seamless Collaboration) ส่งเสริมการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายขายและวิศวกรให้สามารถนำเสนอข้อมูลได้อย่างสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยกำหนดบทบาทและความรับผิดชอบในการนำเสนอให้ชัดเจน รวมถึงการสนับสนุนการปิดการขาย การตอบคำถาม การจัดการข้อโต้แย้ง และการรับมือกับข้อกังวลของลูกค้าอย่างมืออาชีพ

© 2026 KCT Academy

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	Time	Detail (Course)
1	9:00-10:30	**หัวใจงานขาย การวิเคราะห์ลูกค้า Customer Analysis** • การเข้าใจว่าลูกค้ามีความต้องการแบบใด เข้าใจลูกค้าอย่างเจาะลึก พิจารณาสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญหรือกังวลเป็นพิเศษ • ความแตกต่างของ ลูกค้าแบบ B to B / B to C • การดึงประเด็นหลักสำคัญในการนำเสนองานอาคารและโรงงาน ดึงจุดเด่นของอาคารออกมาให้เหมาะกับความต้องการที่คาดหวังของลูกค้า • แต่ละหัวข้อควรจะต้องชูประเด็นสำคัญอย่างไร ? ในประเด็นต่างๆ เหล่านี้ • ประสบการณ์และผลงานอ้างอิงของบริษัทเพื่อสร้างความเชื่อมั่น • ขอบเขตงานทั้งหมดโดยรวม การใช้งานอาคาร การใช้พื้นที่ การเข้าติดตั้ง • การจัดการความปลอดภัย ผลกระทบทางกฎหมาย พรบ. ความคุมอาคาร • การบำรุงรักษาในระยะยาว • การประกันคุณภาพและควบคุมคุณภาพ (QA/QC) • การประสานงานระหว่างก่อสร้าง ขั้นตอนสำคัญ (Method Statement) • ข้อจำกัด ทางเลือก ข้อยกเว้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น • ทำอย่างไรจึงจะให้ลูกค้าเห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุน • เทคนิคการเสนอแผนงานโครงการ (Master Schedule) • การวางแผนกำลังคน (Manpower Planning) • วิทยากรบรรยาย แสดงตัวอย่างและกรณีศึกษาจริง เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นภาพและพร้อมต่อการทำ Workshop **WORKSHOP # 1 Customer Analysis** • ผู้อบรมทำการวิเคราะห์ลูกค้าโครงการจริงว่าลูกค้าแต่ละรายมีลักษณะอย่างไร อยู่ในธุรกิจอะไร ลูกค้า Serious เรื่องอะไร และควรจะเตรียมนำเสนอจุดใดเป็นจุดเด่นในการนำเสนองาน (นำเคสจริงมาวิเคราะห์) • ทำ Workshop โดยใช้ Template ของทางวิทยากร • วิทยากรให้ข้อเสนอแนะ Customer Analysi

© 2026 KCT Academy

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	Time	Detail (Course)
2	10:45-12.00	**การนำเสนองาน (MEP) การสรุปให้กระชับและเข้าใจง่าย** • ลักษณะของงาน MEP เทคนิคการสรุปภาพรวม การจับประเด็นสำคัญการอธิบายข้อจำกัดทางเทคนิค ประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับในจุดต่างๆ • เทคนิคการ "ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย" สำหรับลูกค้า เปลี่ยนภาษาเทคนิคเป็นคุณค่าทางธุรกิจ (Technical to Business Value) **E – Electrical System (ระบบไฟฟ้า)** • ระบบจ่ายไฟฟ้าและตู้ควบคุมไฟฟ้า • ระบบแสงสว่างและเต้ารับ • ระบบไฟฟ้าสำรอง ระบบสายดินและป้องกันฟ้าผ่า **M – Mechanical System (ระบบเครื่องกล)** • ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ (HVAC) • ระบบเครื่องสูบน้ำและอุปกรณ์เครื่องกล • ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire Protection) **P – Plumbing System (ระบบประปาและสุขาภิบาล)** • ระบบน้ำดีและน้ำใช้ • ระบบระบายน้ำเสียและน้ำฝน • ระบบบำบัดน้ำเสียและการบำบัด เทคนิคการนำเสนองานผ่านแบบแปลนหรือโมเดล 3D/BIM ให้เห็นภาพชัดเจน ในมุมมองที่เห็นได้ยาก สำคัญ และน่าสนใจ • วิทยากรบรรยาย แสดงตัวอย่างและกรณีศึกษาจริง เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นภาพและพร้อมต่อการทำ Workshop **WORKSHOP # 2 MEP Mapping Points** • ผู้อบรมทำการจับประเด็น MEP มานำเสนอให้เข้าใจง่าย และชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ Workshop ใช้ template ของทางวิทยากร • วิทยากรให้ข้อเสนอแนะ

© 2026 KCT Academy

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	Time	Detail (Course)
3	13.00-14.30	**หน้าที่และบทบาทของ Sales และ Engineer** • การประสานงานทางด้านงานขาย การติดต่อเข้าพบลูกค้า การติดตามลูกค้า รับความต้องการเบื้องต้น และนำเสนอราคาของทีมงานขาย • สิ่งที่เป็นบทบาทของ Sales และ บทบาทของ Engineer การประสานงานข้อมูลทางเทคนิคภายในทีม **เทคนิคการนำเสนอที่ดีและการตอบข้อโต้แย้ง** • การสื่อสารนำเสนองานอย่างมืออาชีพ สิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำ • การวางแผนการนำเสนอ การจัดลำดับ ให้เหมาะสมกับเวลา • บุคลิกภาพในการนำเสนอต่อหน้าผู้ฟัง สร้างความมั่นใจ • การเปิดหัวข้อ Hooking • หลักแห่งเลข 3 การใช้ Keywords ที่สำคัญ • การทำไฟล์นำเสนอ การวางองค์ประกอบ ที่ควรทำและไม่ควรทำ • การเคลื่อนไหวร่างกาย การยืน การใช้มือ • การใช้สายตา การใช้น้ำเสียงที่ชัดเจน • ความเร็วและจังหวะ การจัดการเวลา • เทคนิคการรับมือการตอบคำถาม ข้อโต้แย้งทั้งทางเทคนิคและทางการจัดการ การตอบให้ชัดเจน ตรงประเด็น อย่างตรงไปตรงมา **Workshop #3 Real Presentation** • ผู้อบรมเตรียมการนำเสนอจากโครงการจริง • โดยใช้ Customer Analysis จาก Workshop#1 ประกอบกับประเด็นทางเทคนิคจาก Workshop# 2 และความรู้ด้านเทคนิคจากSession ที่ 3 มาเตรียมการนำเสนองาน
4	14:45-16:00	**Workshop #3 Real Presentation (ต่อ)** • แต่ละกลุ่มนำเสนองานโครงการจริงกับวิทยากร • วิทยากรทดลองถามคำถามและ Comment ในฐานะลูกค้า • ผู้อบรมนำเสนอ ตอบคำถาม วิทยากร ให้ข้อเสนอแนะ • วิทยากรสรุปสิ่งที่ได้จากการอบรม

© 2026 KCT Academy

ผู้เข้ารับการอบรม

- หัวหน้างาน ทีมงานขายและวิศวกรขาย (ประมาณ 20 คน)

ระยะเวลาการฝึกอบรม

- การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 1 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วยการบรรยายทฤษฎีและหลักการ กิจกรรมปฏิบัติการกลุ่มและการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวข้องกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

แนวทางที่ใช้ในการอบรม

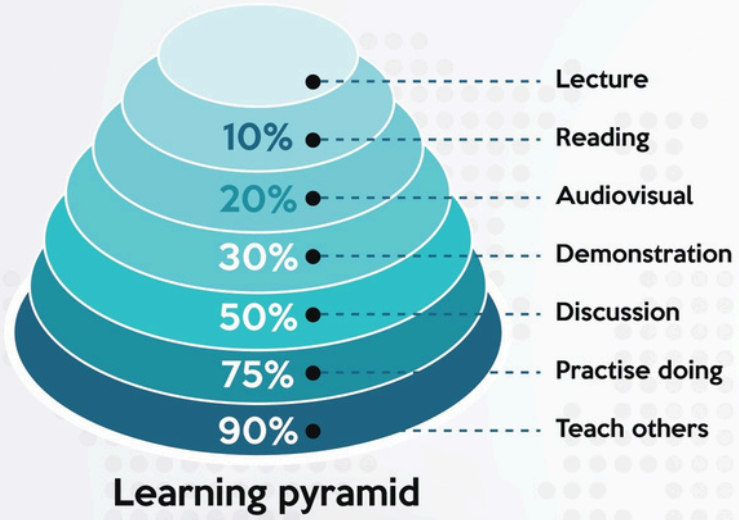
ทฤษฎี 30 : ปฏิบัติ 70 ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
บรรยาย: ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด: เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ: วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ
การเสวนาตีความ: ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที

- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

© 2026 KCT Academy

KCT ACADEMY LEARNING STYLES



Learning pyramid





Learning styles



- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ 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

nartiya@kctathailand.com

https://kctathailand.com



© 2026 KCT Academy