



เทคนิคการนำเสนองาน ด้วยหลักของการวิเคราะห์ และการตีความข้อมูล

เหมาะสำหรับพนักงานทุกระดับ

ปัจจุบันการทำงานที่เน้นการเติบโตอยู่ทุกวันไม่หยุดอยู่กับที่ มีความจำเป็นที่จะต้องฟังการประชุมเพื่อเสนองานที่มีประสิทธิภาพ การนำเสนองานในที่ประชุมถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะต่อยอดให้องค์กรสามารถประสบความสำเร็จได้ แต่ผู้นำเสนอจะต้องเข้าใจในบริบทว่า ผู้เข้ารับฟังการประชุมเพื่อนำเสนองาน ไม่ได้ต้องการการอ่านตามเอกสาร แต่ผู้เข้ารับฟังการประชุมต้องการเห็นการขับเคลื่อนของแผนกนั้นๆ ดังนั้นการนำเสนอจึงไม่ใช่ทักษะการพรีเซนต์เพียงอย่างเดียว แต่หมายถึงทักษะการถอดความข้อมูลเพื่อการนำเสนอที่น่าสนใจ เห็นทิศทาง มุ่งการก้าวไปข้างหน้า องค์กรยักษ์ใหญ่มากมายจึงคาดหวังว่าผู้ที่มีหน้าที่นำเสนอเหล่านั้นจะมองเห็นถึงความสำคัญในการเข้านำเสนอมากกว่าความตื่นกลัวในเรื่องของการตอบคำถามของผู้รับฟัง ซึ่งแท้จริงแล้วหัวใจสำคัญของการนำเสนอที่ดีคือ **ทักษะของการถอดความก่อนการนำเสนอเพื่อให้ผู้เข้าฟังเข้าใจทิศทางของแผนกนั้นหรือเข้าใจในแผนงานก่อนก้าวไปข้างหน้าพร้อมองค์กร**

วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมทราบถึงบทบาทของผู้นำเสนอที่มีความสำคัญในปัจจุบันที่มองโอกาสเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จด้วยการนำเสนองานในที่ประชุม
- 2) ผู้เข้าอบรมทราบถึงแนวคิดในการเปลี่ยนแปลงตนเองเพื่อที่จะสามารถวิเคราะห์ถอดปัญหาหรือตีความอย่างเป็นระบบก่อนการนำเสนอ
- 3) ผู้เข้าอบรมจะได้รับความมั่นใจต่อตนเองในฐานะผู้นำเสนอที่สามารถทำในสิ่งที่ท้าทายและไม่กลัวต่อคำถามของผู้รับฟัง
- 4) ผู้เข้าอบรมจะได้เปิดแนวคิดในการสร้างโอกาสให้กับตนเองและองค์กร
- 5) เป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพผู้เข้าอบรมในการทำงานให้เกิดคุณภาพเพื่อการส่งต่อคุณภาพที่ดีให้กับองค์กร

หัวข้อการอบรมสัมมนา

ความหมาย และความสำคัญของการนำเสนอ

- ปัญหาที่แท้จริงของการนำเสนอ คืออะไร?
- ศิลปะการนำเสนออย่างสัมฤทธิ์ผล
- Workshop การนำเสนอที่แท้จริง

แนวทางการสร้างเอกลักษณ์ทางการนำเสนอที่เป็นเสน่ห์เฉพาะตัว

- เรียนรู้ทักษะด้านการวิเคราะห์เนื้อหาการนำเสนอ
- เครื่องมือสำคัญสำหรับการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพ
- รูปแบบ และขั้นตอนในการนำเสนอเทคนิคในการโน้มน้าวผู้ฟังให้คล้อยตาม
- Workshop การถอดความเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการนำเสนอที่ดีและมีทิศทาง

การสร้างความน่าสนใจในขณะนำเสนอ

- เทคนิคการจัดความประหม่า ความกล้า สร้างความเชื่อมั่นในการนำเสนอ
- Workshop การนำเสนอจากข้อมูลที่มีการวิเคราะห์และการตอบคำถามเพื่อการ

เทคนิคการตอบคำถามหรือข้อสงสัยในเรื่องที่นำเสนออย่างถูกวิธี

- การตีความประเด็นคำถามและการพาไปสู่บทสรุปการนำเสนอ
- เทคนิคเพิ่มเติมการใช้อุปกรณ์ต่างๆ เพื่อสร้างแนวทางในการนำเสนอที่ตรงใจ
- สรุปการบรรยาย

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ ไทโยต้า นิสสัน MBK ปริณสุริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

| | | | |
|----------|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| กำหนดการ | วันศุกร์ที่ 15 มีนาคม 2562 | บุคคลทั่วไป | $3,900 + 273 = 4,173$ |
| เวลา | 09.00-16.00 น. | สมาชิก, โอนเงินก่อน 9 มี.ค. 2562 | $3,500 + 245 = 3,745$ |
| สถานที่ | โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซ.4-6 | สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200 | $3,200 + 224 = 3,424$ |
| | | สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900 | $2,900 + 203 = 3,103$ |

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
 - ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด



34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

หลักสูตร เทคนิคการนำเสนองาน ด้วยหลักของการวิเคราะห์ และการตีความข้อมูล
(เหมาะสำหรับพนักงานทุกระดับ)

กำหนดการ **วันศุกร์ที่ 15 มีนาคม 2562** เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซอย 4-6

| รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน | ราคา + vat 7% | ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย |
|---|--|--|
| บุคคลทั่วไป | <input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173 | <input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056 |
| สมาชิก, โอนเงินก่อน 9 มี.ค. 2562 | <input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745 | <input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640 |
| | <input type="checkbox"/> สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200 3,200 + 224 = 3,424 | <input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328 |
| | <input type="checkbox"/> สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900 2,900 + 203 = 3,103 | <input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016 |

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

| | |
|--|---|
| (บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ..... | เลขประจำตัวผู้เสียภาษี..... |
| <input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา..... | เลขที่..... หมู่..... อาคาร/หมู่บ้าน..... ชั้น..... |
| ตรอก/ซอย..... | ถนน..... แขวง/ตำบล..... อำเภอ/เขต..... |
| จังหวัด..... | รหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์..... โทรสาร..... |
| ผู้ประสานงาน..... | มือถือ..... E-mail : |

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2
หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเชียรวังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ fax. **02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283**

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com