



กลยุทธ์และเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์และผลงาน อย่างมีประสิทธิภาพ

[Effective Business and Product Presentation : Techniques and Strategy]

หลักการและเหตุผล

ผู้รับผิดชอบงานขาย หรือผู้บริหารจำนวนมากที่รับผิดชอบงานการบริหารการตลาด การขาย การผลิต งานโครงการและกิจกรรมต่างๆ ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้ที่มีความคิดที่ล้ำเลิศ และมีการวางแผนที่ดีเยี่ยมอยู่ตลอดเวลา แต่ต้องเก็บความคิดที่เฉียบคมล้ำลึกกว้างไกลกลับเข้าลิ้นชักเพียงเพราะคณะผู้บริหารหรือผู้ฟังกลุ่มเป้าหมายไม่ยอมรับการนำเสนอเหล่านั้น สาเหตุอาจมาจากการนำเสนอไม่ตรงประเด็นหาจุดเด่นมาขายไม่ได้ หรือไม่มีประสบการณ์ ในการนำเสนอ หรือไม่สามารถควบคุมสถานการณ์รอบด้านในการนำเสนอให้มีประสิทธิผลได้

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมนักขาย นักการตลาด พนักงานที่ต้องนำเสนองาน ได้เรียนรู้ “ศาสตร์” ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก “ศิลป์” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

เป้าหมายที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้รับ

- ✚ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ผลงานและแผนงานของบริษัทอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
- ✚ เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ผลงานและแผนงาน รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็มใจ
- ✚ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ ผลงานและแผนงาน ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย
- ✚ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการนำเสนอที่มีประสิทธิผลและสามารถนำเทคนิค ทักษะและวิธีการนำเสนอไปใช้กับงานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กระบวนการเรียนรู้ของหลักสูตร

การบรรยาย / การฝึกปฏิบัติ / การสาธิต / การแสดงบทบาท / พร้อมเขียนบันทึกข้อเสนอแนะของวิทยากรให้กับทุกคนที่ทำการนำเสนอ

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

สิ่งที่ผู้เรียนต้องเตรียม

การนำเสนอเรื่องงานซึ่งตนเองรับผิดชอบใช้เวลา 7-10 นาที สำหรับการนำเสนอ 2 ครั้ง
ผู้เข้าอบรมต้องเตรียมเรื่องมาให้พร้อม

วิธีการวัดผล

- การเข้าร่วมกิจกรรมภายในห้องเรียนตามที่กำหนด
- การนำเสนอจำนวน 2 ครั้ง

รายละเอียดหลักสูตรเนื้อหาวิชา

- ✓ ภาคปฏิบัติ ตรวจสอบความสามารถในการนำเสนอ (การนำเสนอครั้งที่ 1)
- ✓ การวางแผนการนำเสนอและการขายอย่างมีประสิทธิภาพทำได้อย่างไร
- ✓ การแต่งกาย น้ำเสียง ท่าทาง การใช้มือ สายตา การเดิน ยืน นั่ง
- ✓ การพูด การควบคุมความประหม่า การสร้างความเชื่อมั่น การเตรียมเนื้อหา
- ✓ การคัดเลือกวิธีการนำเสนอ
- ✓ กาวเคราะห์ผู้ฟังและจิตวิทยาที่ผู้นำเสนอจำเป็นต้องรู้
- ✓ เทคนิคการตอบคำถาม การอธิบายและยกตัวอย่าง การจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า และการควบคุมผู้ฟัง
- ✓ การเตรียมตัวของผู้นำเสนอ
- ✓ ภาคปฏิบัติ (การนำเสนอครั้งที่ 2)

วิทยากร

ดร.สุกิจ บำรุง

ระยะเวลาฝึกอบรม

1 วัน (6 ชั่วโมง)

จำนวนผู้เข้าอบรม

15 คน/รุ่น (เนื่องจากต้องฝึกปฏิบัติ)

ราคาค่าสัมมนา

55,000 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) (ต่างจังหวัดเพิ่มอีก 5,000 บาท)



หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางบริษัท เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

สถาบัน ฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส



วิทยากร

อ.ดร.สุกิจ บำรุง



ประวัติวิทยากร

วิทยากร : การพัฒนาบุคลากร / การบริหาร / การตลาด / การจัดการ / การบริการ / ศิลปะการพูด / ทีมงาน / WALK RALLY ฯลฯ

- การศึกษา**
- ปริญญาเอก ด้านการพัฒนาและการปฏิรูปองค์กร จาก มหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์ซีบู (ORGANIZATION DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION from CEBU DOCTORS' UNIVERSITY , PHILIPPINES)
 - ปริญญาโท (ค.ม.) จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์ด้านราชการ และบริษัทเอกชน

- + อดีตที่ปรึกษารัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม
- + ผู้ช่วยสมาชิกวุฒิสภา
- + ผู้เชี่ยวชาญประจำสมาชิกวุฒิสภา
- + ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรรมการการท่องเที่ยววุฒิสภา
- + ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรรมการการกีฬาวุฒิสภา

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

- ✚ ประธานที่ปรึกษา บริษัท เซเวนสตาร์ พาราวิวด์ จำกัด
- ✚ ที่ปรึกษา บริษัท Thai Consultant and Public Relation / ที่ปรึกษา (คทก. 3) บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
- ✚ ผู้ควบคุมงานประชาสัมพันธ์ และงานฝึกอบรม บริษัท อุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลไทย จำกัด (มหาชน)
- ✚ ที่ปรึกษาโครงการพัฒนาธุรกิจ ON AIR กระทรวงพาณิชย์
- ✚ ที่ปรึกษารายการโทรทัศน์ รายการ “ TEEN TALK DRAMA “ ช่อง 11
- ✚ ที่ปรึกษา บริษัท PTT LNG กลุ่มบริษัท ในเครือ ปตท.
- ✚ ที่ปรึกษา บริษัท RAYONG PRO GUARD
- ✚ ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรน แอนด์ มีเดีย
- ✚ ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม อาตัม กรุป
- ✚ ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม DODT THAI SEMINAR AND TRAINING

ประสบการณ์ที่ดำเนินกิจกรรมมาจน

สิ่งพิมพ์

- ✓ รองประธานสื่อมวลชน เครือสื่อกลาง
- ✓ ผู้สื่อข่าว คอลัมนิสต์ และผู้ช่วยบรรณาธิการนิตยสาร “สื่อกลาง”
- ✓ ศูนย์ข่าว นิตยสาร ผู้ใหญ่บ้านดำดี ของ อ.อภิชาติ ดำดี

วิทยุ

1. ผู้ผลิตและผู้ดำเนินรายการวิทยุหลายรายการ ในหลายสถานี เช่น
 - รายการ “ เพื่อนยามเช้า ” ประเภทรายการเพลงเพื่อชีวิตและเพลงสตริงสลับข้อคิด
 - รายการ “ ยิ้มรับตะวัน ” ประเภทรายการเพลงไทยสากลสลับการพูดคุยสาระ
 - รายการ “ อนุรักษ์ไทย ” ประเภทรายการสารคดีทั่วไทย สลับการพูดคุยกับวิทยากรรับเชิญ
 - รายการ “ พูดจาประสาระยอง ” ประเภทรายการอนุรักษ์ภาษาถิ่น พูดคุยกึ่งทอล์คโชว์ 3 คน
 - รายการ “ ข่าวสื่อกลาง ” ประเภทรายการ รายงานข่าว วิเคราะห์สถานการณ์ข่าวประจำวัน
2. บันทึกเสียงสปอตโฆษณาทางวิทยุ และเสียงบรรยายสารคดีต่าง ๆ

โทรทัศน์

- ✓ พิธีเซ็นเตอร์งานโฆษณาทางโทรทัศน์
- ✓ วิทยากรพิเศษ บรรยายด้านการตลาดและการจัดการ ช่อง 11
- ✓ วิทยากรได้วาที่รายการ “ ทีวีวาที ” ช่อง 9
- ✓ 4 ผู้ประสานงานรายการ “ สายตรง อ.บ.ต. ” ช่อง 3
- ✓ ผู้ผลิตรายการ ผู้กำกับรายการ และพิธีกร รายการ “ ตะวันฉาย ” ช่อง 11 ภูมิภาค
- ✓ เขียนบท และเป็นผู้บรรยายสารคดี ทางวิทยุและโทรทัศน์

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

ประสบการณ์วิชาชีพ (กว่า 15 ปี)

- ✓ ผู้เขียนหลักสูตร และที่ปรึกษาการจัดทำหลักสูตร การอบรม ให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวนมาก
- ✓ อาจารย์พิเศษสถาบันการศึกษาหลายสถาบัน
- ✓ วิทยากรให้คำปรึกษาทางธุรกิจ โครงการพัฒนาธุรกิจ ON AIR กระทรวงพาณิชย์
- ✓ วิทยากรฝึกอบรมประจำทีมงาน THAI – TRAIN . COM (ไทย-เทรน ดอท คอม)
- ✓ วิทยากรฝึกอบรมการพูด การพัฒนาบุคลากร และการจัดกิจกรรม Walk Rally สถาบันฝึกอบรม TRAIN & TALK ของ อ.จตุพล ชมภูนิช
- ✓ วิทยากรฝึกอบรม สถาบันฝึกอบรม DOUBLE DIGITS
- ✓ วิทยากรฝึกอบรมการพัฒนาบุคลากร และศิลปะการพูดในที่ชุมชน และ Walk Rally สถาบันฝึกอบรม อาตัม กรู๊ป ของ อ. อภิชาติ คำดี
- ✓ วิทยากรฝึกอบรม การพัฒนาทีมงานและ Walk Rally สถาบันฝึกอบรม เทรน แอนด์ มีเดีย
- ✓ วิทยากรพิเศษ ค่ายภาษา ของ คุณกรรณิการ์ ธรรมเกษร
- ✓ วิทยากรฝึกอบรม สำนักเสริมศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ✓ วิทยากรฝึกอบรม สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (ส.ค.บ.)
- ✓ วิทยากรฝึกอบรม สมาคมสโมสรนักลงทุน
- ✓ วิทยากร กาดลาดและการบริการ บริษัท พีเพิ้ล มีเดีย (SME ซีซิ่งรวย)
- ✓ วิทยากรหลักสูตร ผู้นำกับการเมือง ให้กับพรรคการเมืองต่าง ๆ
- ✓ วิทยากรฝึกอบรมให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลักสูตรต่าง ๆ จำนวนมาก เช่น

หลักสูตร ด้านการบริหารและการพัฒนาบุคลากรระดับต่าง ๆ เทคนิคการวิเคราะห์องค์กรเพื่อการพัฒนา Competency based HR Development ภาวะผู้นำ บันไดทองสู่เส้นทางนักบริหารมืออาชีพ เทคนิคการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ Performance Management System based KPIs เทคนิคการวิเคราะห์ปัญหาและการตัดสินใจ Competency based HR Management in Practice กลยุทธ์การสั่งงานและการจูงใจ เทคนิคการสร้างความน่าศรัทธาและการครองใจ ผู้นำ - ผู้ตามอย่างไรไม่หลงยุค ก้าวไกลด้วยวิสัยทัศน์นักบริหาร เทคนิคการเป็นหัวหน้างานยุคใหม่ เทคนิคการสร้างบรรยากาศในการทำงาน เทคนิคการสอนงานอย่างมีประสิทธิภาพ เทคนิคการเป็นผู้นำทางการเมือง กลยุทธ์การพัฒนาทักษะในการทำงาน กิจกรรม 5 ส. ทีมงานยุคใหม่หัวใจองค์กร การสร้างและการพัฒนาทีมงาน กลยุทธ์การจัดซื้อจัดจ้าง การบริหารความขัดแย้ง เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ร่วมงาน เทคนิคการสื่อสารในองค์กร ทำงานอย่างไรให้มีความสุข เทคนิคการสัมภาษณ์งาน เปิดรั้ววัยใสสู่วัยทำงาน กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง แนวทางการจัดการสหกรณ์ยุคใหม่ เทคนิคการเทศน์เพื่อครองใจผู้ฟัง (สำหรับพระนักเทศน์) EQ.,CQ .AQ , LQ เพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ



เทคนิคการจัดการฝึกอบรม กลยุทธ์การสร้างหลักสูตรสำหรับพัฒนาบุคลากรในองค์กร เทคนิคการจัดกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เทคนิคการสร้างบรรยากาศในการอบรม กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ ประชาสัมพันธ์ หน่วยงานอย่างไรให้ได้ผล เทคนิคการเขียนข่าว มวลชนสัมพันธ์สำคัญไฉน เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพสู่ความสำเร็จ ศิลปะการพูดในที่ชุมชน เทคนิคการพูดจูงใจ การได้วาที การแซววาที กลยุทธ์การเป็นพิธีกร การจัดรายการวิทยุกระจายเสียง เทคนิคการนำเสนอแบบมืออาชีพ

การตลาดและการจัดการยุคใหม่ เทคนิคการขายและการบริการ Service Mine เทคนิคการบริการด้วยใจสู้ใจ การบริการประกันภัยที่ถูกกฎหมายและได้ใจลูกค้า บริการยุคใหม่ของสถานพยาบาล แนวทางการสร้างทีมงานขาย การปิดการขายแบบมืออาชีพ เทคนิคการสร้างเครือข่ายธุรกิจ กลยุทธ์การสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ ขายอย่างไรให้สำเร็จ การบริหารลูกค้าและ CRM. การจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย การเจรจาต่อรอง ขายให้รวย ขายให้สำเร็จ ขายให้เป็นมืออาชีพ ฯลฯ

- ✓ วิทยากรจัดกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เกม นันทนาการ สำหรับงานอบรม สัมมนา งานสังสรรค์และกรุ๊ปทัวร์
- ✓ วิทยากรค่ายเยาวชน เช่น ค่ายการศึกษาออกโรงเรียน ค่ายเยาวชนเพื่อสิ่งแวดล้อม ค่ายเยาวชนต้านภัยยาเสพติด
- ✓ วิทยากรสอนดนตรี
- ✓ วิทยากรกิจกรรม WALK RALLY แนวใหม่ เพื่อการพัฒนาบุคลากรในหน่วยงานทุกประเภท ฯลฯ