



สูตรลับการสร้างบุคลิกภาพในการนำเสนออย่างน่าประทับใจ

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันนี้การแข่งขันทวีความยุ่งยากมากขึ้น เพราะการเข้าถึงของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันจะต้องมีการสร้างการยอมรับหรือความประทับใจ ณ แรกพบ ก่อนการขายด้วยบุคลิกภาพที่ชวนให้ประทับใจ หากผู้นำเสนอมีความน่าประทับใจในครั้งแรกที่พบเห็นแล้วนั้นก็หมายความว่าโอกาสแห่งความสำเร็จได้เปิดประตูต้อนรับแล้ว ดังคำกล่าวที่ว่า หากจะขายอะไรสักอย่างต้องขายตนเองให้ได้

ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงถูกคิดค้นขึ้นเพื่อตอบโจทย์ในเรื่องของการสร้างความประทับใจครั้งแรก โดยยึดถือแนวทางการสร้างบุคลิกภาพภาษากาย ภาษาพูด ทักษะคิด ในการนำเสนออย่างถูกวิธีและถึงแก่น ดังนั้นหลักสูตรนี้จะทำให้องค์กรสามารถที่จะสร้างทักษะให้กับบุคลากรมีคุณภาพและตอบโจทย์ในการสร้างความประทับใจในการแข่งขันตลอดไป

วัตถุประสงค์

- ✚ เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความรู้ความเข้าใจในหลักการสร้างบุคลิกภาพในการนำเสนอ
- ✚ เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความมั่นใจในบุคลิกภาพและการนำเสนอต่อลูกค้า
- ✚ เพื่อให้ผู้รับการอบรมเข้าใจถึงจุดสัมผัสที่สร้างความประทับใจนับตั้งแต่แรกพบ
- ✚ เพื่อเป็นการฝึกทักษะและเทคนิคการเลือกใช้เครื่องมือในการนำเสนอให้เกิดความชำนาญ
- ✚ และนำไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง

สูตรลับการสร้างบุคลิกภาพในการนำเสนออย่างน่าประทับใจ

สร้างความเหนือชั้นอย่างประทับใจด้วยบุคลิกภาพของคุณ

- ✓ ความสำคัญของบุคลิกภาพ หัวใจความสำเร็จที่ไม่มีใครคาดคิด
- ✓ ความสำคัญของการสร้างความประทับใจแรกพบ
- ✓ สูตรลับสร้างเสน่ห์ครั้งแรกที่ได้เห็น

กิจกรรม บริหารเสน่ห์ด้วยสูตรลับ

เข้าใจถึงการยอมรับในครั้งแรก

- ยอมรับหรือประทับใจได้อย่างไร
- การแต่งกายและสี ความหมายที่ซ่อนเร้น

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 อ.กรุงเทพมหานคร แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th



- เรียนรู้ความประทับใจด้วยการสร้างความรู้สึที่สัมผัสได้

ส่วนประกอบของบุคลิกภาพที่ดีก่อนการนำเสนอ

- ภาษากาย
- ภาษาพูด
- ทักษะคนดี

เงื่อนไขของการสร้างความประทับใจ

- หมดว 5 ใบ ในการสร้างความรู้สึที่
- การสร้างการยอมรับในระหว่างการพรีเซนต์

(กิจกรรม หมดว 5 ใบ การยอมรับในรูปแบบที่คุณสร้างได้)

ความลับของการนำเสนอที่น่าหลงใหล

- แนวคิดการสร้างวิธีในการนำเสนอด้วยตัวเอง
- ท่าทางการนำเสนอและความหมาย
- วิธีการกระตุ้นอารมณ์ด้วยจังหวะเสียงในการนำเสนอ
- การแทรกแซงให้ลูกค้าจดจำตัวเราด้วยสัญลักษณ์และเอกลักษณ์
- การสร้างความรู้สึที่ร่วมในการนำเสนออย่างมืออาชีพ

(กิจกรรม การสร้างความประทับใจอย่างไรที่ดี)

รูปแบบการอบรม บรรยาย 30 % ปฏิบัติ 70 %

หลักสูตรใช้เวลาเรียน 2 วัน ต่อ 1 รุ่น

จำนวนผู้เข้าอบรม 30

วิทยากร อ.ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th



หมายเหตุ

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

inhouse.
course

TRAINING CENTER SERVICE

บริษัท อภาฉาย 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 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th