

POWER PITCH : POWER PRESENTATION

หลักสูตรอบรม การนำเสนองานเพื่อให้ได้งาน

พฤหัสบดีที่ 21 มิถุนายน 2561



“How to propose winning deal”

Course outline

- กุญแจสู่ความสำเร็จในการเสนองาน...ให้ได้งาน (The Key To Successful Pitching)
- ปรับมุมมองใหม่ระหว่าง Pitching VS Presentation
- ขั้นตอนการ Pitch งาน (Pitching Process)
 - การหาความต้องการของลูกค้า (Customer Needs)
 - การออกแบบกลยุทธ์การนำเสนอ (Design Presentation Strategy)
 - การนัดหมาย (Approach) และการเตรียมตัวก่อนนัดหมาย (Preparation)
 - การจับสัญญาณจากผู้ฟังเพื่อประเมินสถานการณ์ (Define the Situation)
- การนำเสนอสารอย่างมืออาชีพ (Professional Message Delivery)
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ (Convincing)
- การประเมินประสิทธิภาพในการนำเสนอ (Presentation Analysis)
- เทคนิคการรับมือกับคำถามอย่างมืออาชีพ (Handling Questions)
- วิธีการสรุป และปิดการ Pitch งาน (Pitching Conclusion)

การนำเสนองานให้ได้งานและลุล่วงตามเป้าหมายนั้น การมีเทคนิคการพูดหรือการนำเสนอที่ยืดหยุ่นและความสามารถในการบริหารจัดการข้อมูลแต่เพียงอย่างเดียว อาจไม่เพียงพอ

ทักษะการบริหารจัดการสถานการณ์และการสื่อสารในห้วงเวลาที่นำเสนอถือเป็นปราการด่านสำคัญที่ผู้นำเสนอต้องฟันฝ่าไปได้ เพื่อให้ส่งให้ข้อมูลข่าวสารที่ต้องการนำเสนอเดินทางไปยังผู้รับสารได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ การจัดการภาษากายและบุคลิกภาพในการสื่อสารขณะนำเสนอจึงถือเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญที่ผู้เสนอควรได้มีความรู้ และฝึกฝนตนเองให้ชำนาญ มีรูปแบบการสื่อสารบุคลิกภาพที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกที่เหมาะสมสอดคล้องกับวัตถุประสงค์สำหรับกลุ่มผู้ฟังเหล่านั้น

สำคัญกว่านั้นคือ “การ Pitch งานอย่างมีกลยุทธ์” ซึ่งจำเป็นต้องเข้าใจถึงสถานการณ์ ความต้องการของลูกค้า กลยุทธ์ของคู่แข่ง รวมถึงการเรียงลำดับของการนำเสนอแล้วทำการสื่อสารออกไปอย่างมีชั้นเชิง ด้วยหลักจิตวิทยาที่จะโน้มน้าวใจลูกค้าให้เกิดความคล้อยตามเชื่อมั่น และ อนุมัติงานที่นำเสนอในที่สุด ดังนั้น หลักสูตร “หลักการเสนองาน เพื่อให้ได้งาน (Power Pitch)” นี้ จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องขายโครงการ หรือนำเสนองาน Idea แก่ลูกค้า โดยเริ่มตั้งแต่การเตรียมตัวการนัดหมาย การวิเคราะห์ การเรียบเรียงข้อมูลอย่างเป็นลำดับ และทักษะในการนำเสนอ เพื่อสร้างภาพมุมมองทางความคิดของเราให้ลูกค้ามีความสนใจ เชื่อมั่น จนกระทั่งนำไปสู่การยอมรับโดยการอนุมัติในที่สุด

POWER PITCH : POWER PRESENTATION

หลักสูตรอบรม การนำเสนองานเพื่อให้ได้งาน



ดร.ประกัสสร จันทรสถิตย์พร

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมได้เข้าใจกระบวนการและองค์ประกอบที่สำคัญของการขายงาน
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมได้เข้าใจความแตกต่างในกลยุทธ์การ Pitch งานกับการนำเสนองาน Presentation ทั่วไป
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เข้าใจบุคลิกของผู้ฟังและมีบุคลิกการนำเสนอที่หลากหลายและน่าสนใจ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงเทคนิคในการใช้คำถาม - การตอบ การโน้มน้าวใจ การให้คำปรึกษา รวมถึงการแสดงออกด้วยวจนภาษาที่เหมาะสม

- อาจารย์ประจำภาควิชาวาทวิทยาและสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ผู้ช่วยอาจารย์ใหญ่ และวิทยากรผู้สอน การแสดงก้นดนา แคลดิงเซ็นเตอร์
- ผู้เชี่ยวชาญทางการแสดง การนำเสนอ วาทวิทยา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง

พฤหัสบดีที่ 21 มิถุนายน 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น. สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่กำลังรอที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทวณอินทาวน
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม