

สมัคร/ต่ออายุสมาชิก

เอกสารภาษีอากร หรือ HR SOCIETY magazine

ราคา
พิเศษ
1 ปี

1,999.-

จากราคาปกติ เอกสารภาษีอากร 2,640 บาท /
HR Society 2,400 บาท



สมัครหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 1 ก.ค.- 31 ส.ค. 68

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

SCAN
สมัคร/
ต่ออายุ
สมาชิก





เทคนิค

การนำเสนอ

อย่างมืออาชีพ (Professional Presentation)

ทั้งรูปแบบ Onsite และ Online

ทักษะการนำเสนอถือเป็น Skill Based ที่ทุกคนในองค์กรต้องมีติดตัวและถือเป็นหัวใจสำคัญในการติดต่อสื่อสารระหว่างคนในทีม หัวหน้า ผู้บริหาร และรวมถึงลูกค้าด้วยเช่นกัน ด้วยยุคการทำงานแบบ Hybrid Working การเลือกใช้วิธีการนำเสนอก็จะแตกต่างกันออกไป ผู้นำเสนอจำเป็นต้องเข้าใจถึงหลักการ เทคนิค วิธีการ ตลอดจนการฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การนำเสนองานทั้งในรูปแบบ Onsite และ Online ความเป็นธรรมชาติและมีความเป็นมืออาชีพ รวมไปถึงสามารถที่จะโน้มน้าวผู้ฟังให้คล้อยตามหรือทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อมั่นกับสิ่งที่กำลังนำเสนออยู่ให้ได้

- เทคนิคการนำเสนอทั้งรูปแบบ Onsite และ Online ให้ดูเป็นมืออาชีพ
- แนวทางการค้นหาจุดเด่นเพื่อสร้างเอกลักษณ์ที่เป็นเสน่ห์เฉพาะตัวในการนำเสนอ
- เทคนิคการสรุปประเด็นและปิดการนำเสนอให้ผู้ฟังประทับใจ



กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 20 สิงหาคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพมหานคร

ถ.รัชดาภิเษก ซี่แยกพระราม 9

(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th

หัวข้ออบรม

1. หลักการ ความสำคัญ รูปแบบและขั้นตอนในการนำเสนอ

- องค์ประกอบของการนำเสนอ
- คุณสมบัติของการเป็นผู้นำเสนอที่ดี

2. การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการนำเสนอมากที่สุด

- 2.1 แนวทางการค้นหาจุดเด่นเพื่อสร้างเอกลักษณ์ที่เป็นเสน่ห์เฉพาะตัวในการนำเสนอรูปแบบ Onsite และ Online ให้ผู้ฟังจดจำผู้นำเสนอได้
 - บุคลิกภาพ (Personality)
 - การกำหนดภาษากาย (Body Language)
 - น้ำเสียง (Intonation)

2.2 จัดความประหม่า ลดการตื่นเต้น

2.3 แนวทางในการรับมือกับข้อควรระวังขณะนำเสนอทั้งในรูปแบบ Onsite และ Online

3. การจัดระบบความคิดเพื่อเรียงลำดับความสำคัญของข้อมูลที่จะนำเสนอให้กระชับและได้ใจความ

- หลักการสื่อสารด้วย SMCR
- การวิเคราะห์กลุ่มผู้ฟังเพื่อกำหนดวิธีการในการนำเสนอ
- เทคนิคการจัดเรียงวิธีนำเสนอด้วยตาราง 9 ช่อง
- การนำข้อมูลมาใช้ให้ถูกต้อง
- การใช้ข้อมูลประเภทต่างๆ (ข้อมูลเชิงสถิติ, ข้อมูลเชิงแผนภาพ, ข้อมูลจากแหล่งอ้างอิง)
- เทคนิคการนำเสนอผ่านรูปแบบ Onsite และ Online ให้ดูเป็นมืออาชีพ

4. รูปแบบและวิธีการในการเลือกการนำเสนอ

4.1 ความแตกต่างของการนำเสนอรูปแบบ Onsite และ Online

- วัตถุประสงค์
- วิธีในการนำเสนอ
- แนวทางในการสื่อสาร
- การเลือกใช้สื่อ
- การมีส่วนร่วมของผู้นำเสนอและผู้ฟัง

4.2 workshop : ความเข้าใจและวิธีการเลือกการนำเสนอ

5. เทคนิคการสรุปประเด็นและปิดการนำเสนอให้ผู้ฟังประทับใจ

6. การรับมือกับคำถามและปัญหาเฉพาะหน้า

7. Workshop: ฝึกปฏิบัติการนำเสนอ

8. สรุปการบรรยาย



วิทยากร

อาจารย์ประเสริฐ สุกโพนุลย์กุล

- ที่ปรึกษาและวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และการบริหารจัดการ
- วิทยากรหลักสูตรจิตวิทยาและศิลปะการโน้มน้าวใจลูกค้า การนำเสนออย่างมืออาชีพ การเพิ่มยอดขายด้วยกลยุทธ์การขาย พัฒนาทักษะการขายและการบริการ

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประตูชั้น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%