

การนำเสนองานอย่างมืออาชีพ

(Business Presentation Skill)

สถาบันฝึกอบรม บานาน่าเทรนนิ่ง



อ.ธนายุทธ สิริบุตรานนท์
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการพัฒนาศักยภาพบุคคลและองค์กร

8 QUALITY COURSE CATEGORIES

- Leadership
- Coaching
- Thinking
- Soft Skill
- Productivity
- HRM & Organization Development
- Sales & Marketing
- Team Building

การนำเสนออย่างมืออาชีพ (Business Presentation Skill)

SK 1.13

- ระยะเวลาอบรม 1 วัน
- หลักสูตรนี้เหมาะกับพนักงานทุกระดับ

หลักการและเหตุผล

การนำเสนอ” เป็นวิธีการสื่อสารชนิดหนึ่ง มีวัตถุประสงค์ให้เกิดความเข้าใจและสามารถโน้มน้าวใจผู้ฟังให้คล้อยตามแนวความคิดของผู้นำเสนอได้ ส่งผลให้ผู้ฟังเกิดความประทับใจและเห็นประโยชน์ในสิ่งที่ได้รับการนำเสนอ นำไปสู่การลงมือปฏิบัติอย่างเต็มใจ ดังนั้นการเรียนรู้ทักษะของการนำเสนออย่างมืออาชีพ (Presentation Skill) ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อผู้ฟัง จึงเป็นสิ่งที่ควรเรียนรู้เป็นอย่างยิ่ง

การนำเสนออย่างมืออาชีพให้มีประสิทธิภาพต้องมีความเข้าใจ ในองค์ประกอบต่าง ๆ ดังนี้

- ประเภทและองค์ประกอบของการนำเสนอ
- เป้าหมาย วัตถุประสงค์ เพื่อการเตรียมเนื้อหา (Content)
- การเตรียมโครงสร้างสำหรับการนำเสนอ (ทฤษฎีช้าง) ดังนี้
 - เทคนิค Ice Breaking สร้างความสนใจ
 - ภาพรวม (Overview) ของการนำเสนอ
 - วัตถุประสงค์การนำเสนอในแต่ละสไลด์
 - ประเด็นสำคัญที่ต้องการในแต่ละสไลด์
 - การสรุปเนื้อหาของการนำเสนอ
 - การจัดสรรเวลาถามตอบคำถาม
- หลักสำคัญ 4 ประการของการนำเสนอ
- Slide ประเภทต่าง ๆ และการประยุกต์ใช้
- การประยุกต์ใช้ Slide ประเภทแผนภาพ
- การเตรียมสื่อการสอนอย่างมีประสิทธิภาพ
- 7 อุปกรณ์พื้นฐานสำหรับการนำเสนอ
- การใช้น้ำเสียงและอำนาจภาษา

การนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากต้องเข้าใจองค์ประกอบต่าง ๆ ข้างต้นแล้ว ผู้นำเสนอต้องมีการเตรียมตัวจากภายในของผู้นำเสนอเองด้วยแนวคิดดังนี้

- หลักการ 4P ของนักนำเสนอมืออาชีพ
- เทคนิคการจัดการความประหม่า
- กัมดักทางความคิดของการนำเสนอ
- คุณสมบัติของนักนำเสนอมืออาชีพ

การเตรียมตัวอย่างดีของการนำเสนอเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะช่วยสร้างทักษะและเทคนิคที่สำคัญต่อการนำเสนอให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งเป็นผลดีต่อผู้เข้ารับการอบรม สามารถนำความรู้ไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว ซึ่งส่งผลให้องค์กรมีผลผลิตที่สูงขึ้น

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เรียนมีหลักการและแนวคิดของการนำเสนอที่ถูกต้อง และสามารถนำไปปรับประยุกต์ให้เหมาะสมกับงานของตนเอง
- เพื่อให้ผู้เรียนฝึกการเตรียมนำเสนองานด้วย “แบบฟอร์มโครงสร้างแผนการสอน” และฝึกปฏิบัติการนำเสนอจริงภายในชั้นเรียน
- เพื่อให้ผู้เรียนมีเทคนิคการเตรียมตนเองจากภายใน ลดความประหม่าและความเครียด ไม่ติดกับดักของการนำเสนอ สามารถนำเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

รายละเอียดเนื้อหาและกิจกรรม

พื้นฐานความเข้าใจของการนำเสนออย่างมืออาชีพ

- กิจกรรมปรับคลื่นความถี่ของสมองก่อนการเรียนรู้
- ความหมายของการนำเสนอ
- สสำรวจแนวความคิดของการนำเสนอ
- ประเภทและองค์ประกอบของการนำเสนอ
- หลักสำคัญ 4 ประการของการนำเสนอ
- แนวคิดเพื่อกำหนดวัตถุประสงค์การนำเสนอ
- คำถามสำหรับการวิเคราะห์ผู้ฟัง
- โครงสร้างของการนำเสนอแบบมืออาชีพ (Elephant Theory)
- เทคนิคการจัดวางเนื้อหาอย่างเป็นระบบ (Systematic Structure)
- การเตรียมการสอนด้วย “แบบฟอร์มโครงสร้างแผนการสอน”
- Workshop I: เตรียมการนำเสนออย่างมืออาชีพ

เสริมประสิทธิภาพของการนำเสนอ

- Slide ประเภทต่าง ๆ และการประยุกต์ใช้
- การประยุกต์ใช้ Slide ประเภทแผนภาพ
- การเตรียมสื่อการสอนอย่างมีประสิทธิภาพ
- 7 อุปกรณ์พื้นฐานสำหรับการนำเสนอ
- การใช้น้ำเสียงสำหรับการนำเสนอ
- อำนาจของภาษากายมีผลต่อการนำเสนอ
- ภาษากายที่ควรหลีกเลี่ยงของนักนำเสนอ
- Workshop II: การปฏิบัตินำเสนอ (นำเสนอแบบกลุ่ม)

จากภายในสู่ภายนอกของนักนำเสนอ

- อาการที่บ่งบอกว่าคุณกำลังวิตกกังวล
- เทคนิคจัดการความประหม่าและความเครียด
- กัมดักทางความคิดของการนำเสนอ
- หลักการ 4P ของนักนำเสนอมืออาชีพ
- คุณสมบัติของนักนำเสนอมืออาชีพ

การพัฒนาตนเองเพื่อเป็นนักนำเสนอที่เป็นเลิศ

- แนวคิด “Knowledge is not Understanding”
- เวทีสำหรับฝึกฝนคือ ภูเขาแห่งความสำเร็จ





5 แนวทางฝึกอบรม

สถาบันฝึกอบรม บานาน่าเทรนนิ่ง



☎ 080-626-9565
✉ sale@bananatraining.com
🌐 www.bananatraining.com

1. Active Learning (การเรียนรู้ที่มีชีวิตชีวา)



หลักการของ Active Learning เพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติจริง(Practice by Doing)โดยใช้ความรู้ที่ผ่านการฝึกอบรม นำมาแก้ปัญหาในสถานการณ์ต่างๆ บนปัญหาจริงของผู้เรียน ซึ่งหลักการดังกล่าว มีความสอดคล้องกับพีระมิดแห่งการเรียนรู้ (Learning Pyramid) ว่าผู้เรียนจะมีความรู้คงเหลือหลังเรียนรู้ (Average Learning Retention Rates) สูงถึง 75%

2. Learning Principle (หลักการเรียนรู้)



ในทุกหลักสูตรได้ใช้หลักการเรียนรู้ มาออกแบบเนื้อหาและกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนแนวทางการบรรยาย เพื่อให้ผู้เรียนได้ประโยชน์สูงสุด ตัวอย่างกลยุทธ์ที่อยู่ภายใต้หลักการเรียนรู้ ได้แก่

ทฤษฎีหลักการทั่วไป

(Stimulus Generalization)

- การฝึกอบรมเน้นการสอนหลักการทั่วไป หรือคุณลักษณะสำคัญที่จำเป็นในการทำงาน และให้ผู้เข้าอบรมประยุกต์หลักการดังกล่าว ในสถานการณ์จริง

ทฤษฎีองค์ประกอบที่คล้ายคลึงกัน

(Theory of Identical Elements)

- การออกแบบเนื้อหาและตัวอย่างให้มีความคล้ายคลึงกับสถานการณ์จริง ทำให้ผู้เรียนเรียนรู้และนำไปปรับใช้ได้ง่ายขึ้น

ทฤษฎีการรู้คิด

(Cognitive Theory)

- การออกแบบกิจกรรมต่าง ๆ ในหลักสูตร เน้นให้ผู้เรียนนำสิ่งที่เรียนรู้ไปแล้วมาใช้ ตลอดจนให้ทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) โดยใช้ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงจากการทำงาน

3. Knowledge (ความรู้)



ใช้หลักการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) มาออกแบบเนื้อหาคือ "จำเป็น ปรับใช้ เปรียบเทียบ และเปลี่ยนแปลง"



4.Coaching (โค้ชซิ่ง)



ในบางหลักสูตร เช่น ภาวะผู้นำ จิตวิทยาการบริหาร หรือ Growth mindset ใช้ทักษะการโค้ชและกระบวนการโค้ชซิ่ง (Coaching Process) ประกอบการบรรยาย

5.Facilitator (กระบวนกร)



วิทยากร แสดงบทบาทเป็นผู้จัดการความรู้ หรือกระบวนกร เป็นผู้ชี้แนะและอำนวยความสะดวกในการเรียนรู้



โครงสร้างการฝึกอบรม

COURSE FRAMEWORK

- สัดส่วนการบรรยาย (Training) 40% เนื้อหาตามหลักสูตร สร้างแนวคิด เทคนิควิธีการสำหรับพัฒนาการทำงานให้ดีขึ้น
- สัดส่วนกิจกรรม 60% ที่เกี่ยวข้องับหลักสูตร (Workshop, Case Study, Problem Solving Activity, OJT Activity, Coaching Card, Game, Team Building etc.)
- กิจกรรมปรับทัศนคติมุมมอง (ก่อนเข้าสู่เนื้อหาการเรียนรู้)
- แบบทดสอบก่อนก่อนและหลังเรียน (Pre & Post Test)
- เวิร์คช็อป (Workshop) แบ่งกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกัน
- กรณีศึกษา (Case Study) วิเคราะห์กรณีศึกษาและแชร์ประสบการณ์
- กิจกรรมการคิดแก้ปัญหา (Problem Solving Activity) นำปัญหาในการทำงานมาคิดแก้ปัญหา ตามหลักการและขั้นตอน PSDM
- กิจกรรมการสอนงาน (OJT Activity) ออกแบบและฝึกปฏิบัติการสอนงาน
- การ์ดการโค้ช Coaching Card ช่วยให้ผู้เรียนแก้ปัญหา ค้นหาค้นหาตัวเอง ฝึกคิดและตั้งเป้าหมาย
- เกมและกิจกรรมสร้างทีมงาน (Game and Team Building) แบ่งกลุ่มเล่นเกมและสนุกสนานร่วมกันแบบ Team Building
- การนำความรู้ไปใช้ด้วยการทำ Action Plan