



เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามบอเรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

20 พฤษภาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

โรงแรมโกลด์ออรัลคิด วิภาวดีฯ-สุทธิสาร กรุงเทพฯ

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จ หรือ ตกม้าตายในการนำเสนอ ไม่ว่าจะเป็น นำเสนอผลิตภัณฑ์ต่อหน้าลูกค้า แม้ว่าผู้นำเสนอ จะทำได้ดีเพียงใดก็ตาม สาเหตุหลักเกิดจากผู้นำเสนอไม่ทราบหลักการและขาดประสบการณ์ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ การมีบุคลิกภาพที่ดีในระหว่างการนำเสนอที่สร้างความมั่นใจให้ลูกค้า การเรียงเนื้อหาสืบสน รวมทั้งขาดเทคนิคในการใช้สื่อโดยรวมแล้ว สรุปได้ว่า ผู้นำเสนอไม่สามารถเรียกศรัทธาจากลูกค้าได้ การนำเสนอจึงจำเป็นต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้อย่างแท้จริง การนำเสนอในครั้งนั้นจึงจะสร้างการยอมรับจากลูกค้า ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายจะต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการพัฒนาการนำเสนอ เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเบื้องหน้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการปิดการขาย ซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ “ศาสตร์” ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวางแผนก่อนการนำเสนอ การเตรียมสื่อ PowerPoint Presentation ในการนำเสนอ การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การตอบคำถามและข้อโต้แย้งของลูกค้า เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก “ศิลป์” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และการนำเสนออย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอรวมถึงการจัดทำ Presentation ด้วย Power point ให้น่าสนใจแบบมืออาชีพ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำเสนอ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย



หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การวิเคราะห์ลูกค้า / ผู้ฟัง
2. แนวคิดการนำเสนอในสิ่งที่ผู้ฟังต้องการ
3. เป้าหมายของการนำเสนออย่างเหมาะสมจะเข้ากับกลุ่มลูกค้า/ผู้ฟัง
4. การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนออย่างได้ผล
 - 4.1 การวางแผนและการเตรียมตัวอย่างมีประสิทธิภาพ
 - 4.2 การจัดองค์ประกอบของการนำเสนอ
 - 4.3 ข้อปฏิบัติของผู้นำเสนอ
 - 4.4 สื่อในการนำเสนอ
 - 4.5 การตอบข้อซักถาม-เทคนิคการลดความกดดันจากการนิ่งของลูกค้
 - 4.6 การฝึกซ้อมการนำเสนอ
5. การเตรียมบุคลิกภาพก่อนนำเสนอ
6. การสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า และการโน้มน้าวการตัดสินใจ
 - กิจกรรม: นำเสนอ
7. เทคนิคการค้นหาสิ่งที่ค้างคาใจลูกค้า
8. สิ่งที่ต้องปฏิบัติในการนำเสนอ
9. การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอ
10. เทคนิคการพัฒนาตนเองในการนำเสนอ
11. กิจกรรม : นำเสนออย่างมืออาชีพ ภายหลังการฝึกฝน

ประกาศนียบัตร: จากบริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 20 พฤษภาคม 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 5 พฤษภาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, การตลาด, การขาย, การนำเสนอขาย, Presentation