

“การนำเสนองานเพื่อให้ได้งาน”

Power Pitch Power Presentation

" How to Propose Winning Deal "

• • • •

• การนำเสนองานให้ได้งานและลุล่วงตามเป้าหมายนั้น การมีเทคนิคการพูดหรือการนำเสนอที่ยืดเยื้อและ ความสามารถในการบริหารจัดการข้อมูลแต่เพียงอย่างเดียว อาจไม่เพียงพอ

ทักษะการบริหารจัดการสถานการณ์และการสื่อสารในห้วงเวลาที่นำเสนอถือเป็นปราการด่านสำคัญที่ผู้นำเสนอต้องฟันฝ่าไปได้ เพื่อส่งให้ข้อมูลข่าวสารที่ต้องการนำเสนอเดินทางไปยังผู้รับสารได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ การจัดการภาษากายและบุคลิกภาพในการสื่อสารขณะนำเสนอจึงถือเป็น องค์ประกอบหลักที่สำคัญที่ผู้เสนอควรได้มีความรู้ 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

COURSE OUTLINE

- ▶ กุญแจสู่ความสำเร็จในการเสนองานให้ได้งาน (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)

23 พ.ค. 66



swissôtel BANGKOK
RATCHADA

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

“การนำเสนองานเพื่อให้ได้งาน”

Power Pitch Power Presentation

Objectives

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



อ.ปริญญา ชุมรุม

นักวิชาการอิสระ และที่ปรึกษาด้านการสร้างแบรนด์, ผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารการตลาด การขาย การเล่าเรื่อง และการนำเสนอผลงานทางธุรกิจ



Line

@strategiccenter

23 พ.ค. 66 เวลา 09.00-16.00 น.
ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตจตุจักรกลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มีเงินก้นต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มีมือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มีมือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

มือถือ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มีมือถือ

โทรสาร

E-mail