



Course outline

การเป็นวิทยากรมืออาชีพ (Train the Trainer)

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“ก้าวสู่การเป็นวิทยากรมืออาชีพอย่างมีคุณภาพ ไม่ใช่เรื่องยาก”

หลักการ/แนวความคิด

- ก้าวแรกสู่การเป็นวิทยากรนั้นสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะวิทยากรคือผู้ที่เป็นต้นแบบที่ดีที่ถูกต้อง ผู้ที่ให้ความรู้ที่เหมาะสมในการนำเสนอ ผู้ที่จะคอยชี้แนะปรับปรุง ผู้ที่ทำให้ผู้เข้าอบรมมองเห็นทางเลือกและโอกาส ซึ่งสิ่งเหล่านี้จำเป็นต้องมีแผนการเรียนรู้ และฝึกฝนอย่างถูกต้องให้กับผู้ที่จะก้าวไปสู่การเป็นวิทยากรมืออาชีพได้อย่างเข้าใจและเข้าถึงในเนื้อหาของการเป็นวิทยากร
- ความสำเร็จของการเป็นวิทยากรมืออาชีพ คือ การมีแนวความคิดที่เหมาะสมในสถานการณ์รอบด้าน การมีทัศนคติที่ดี การไม่ตกหลุมพรางของชื่อเสียง การสร้างแรงจูงใจ การลดความความกดดัน การพัฒนาความรู้ให้ก้าวทันสถานการณ์โลกอยู่เสมอ เพราะวิทยากรคือผู้ให้ ผู้ให้จึงต้องล่วงรู้ในแก่นของเนื้อหาที่สอนและ ล่วงรู้ในรูปแบบวิธีการฝึกอบรมที่เหมาะสมกับผู้เข้าอบรม ในแต่ละกลุ่ม ประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นก็เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาต่างๆอย่างถูกต้องและสามารถนำไปใช้ได้จริงในการทำงานหรือชีวิตประจำวัน
- หลักสูตรนี้ถูกออกแบบให้เหมาะกับผู้ที่ต้องการก้าวขึ้นสู่การเป็นวิทยากร เพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปปรับปรุงพัฒนาศักยภาพของตัวเองและทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายของการฝึกอบรม โดยมุ่งเน้นในการดึงศักยภาพของผู้เข้าอบรมด้วยการ สร้างทักษะให้เกิด ดึงจุดเด่นให้ประกาย วิเคราะห์ สถานการณ์รอบด้านให้เป็น และรักที่จะให้ความรู้อย่างแท้จริง
“เมื่อพร้อมที่จะพัฒนาในการก้าวไปสู่การเป็นผู้ให้ คำว่าวิทยากรก็พร้อมรอคุณอยู่แล้ว”

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการที่ถูกต้องของการเป็นวิทยากร
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้วิธีวิเคราะห์สถานการณ์รอบด้านในการฝึกอบรม
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการสอนต่างๆที่วิทยากรควรมี
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้การวางแผนการฝึกอบรมได้อย่างถูกต้อง

เนื้อหาหลักสูตร

วันแรก

- ★ เรียนรู้ความหมายของการเป็นวิทยากร
- ★ เรียนรู้และเข้าใจเป้าหมายประสงค์ของผู้เข้าอบรม
- ★ คุณสมบัติของการเป็นวิทยากร
- ★ โมเดลของวิทยากร
- ★ การตั้งศักยภาพของวิทยากรที่แต่ละคนมีไม่เหมือนกัน
- ★ จิตวิทยาและการวิเคราะห์การสอนสำหรับผู้เข้าอบรมและสถานการณ์ในแต่ละรูปแบบ
- ★ เริ่มต้นสู่การเป็นวิทยากร
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
 - กริยาท่าทางท่วงท่าต่างๆการยืน การเดิน การนั่ง สีหน้า แววตาท่าทางประกอบ
 - การแต่งกายและเครื่องประดับ
 - การดูแลร่างกาย การดูแลผิวพรรณ การแต่งทรงผม การแต่งหน้า
 - การดูแลน้ำเสียง
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน
 - การมีทัศนคติที่ดี มองโลกในด้านบวก
 - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
 - การปรับอารมณ์และความรู้สึภายใน เพื่อสร้างพลังต่อการเป็นวิทยากร
 - การปรับกรอบความคิดให้สอดคล้องต่องานขาย เพื่อสร้างประสิทธิผลที่ดีต่อการเป็นวิทยากร
- ★ การออกแบบและวางแผนการจัดทำหลักสูตร
- ★ เทคนิคเด็ดๆที่วิทยากรต้องรู้
- ★ ขั้นตอนการฝึกอบรมของวิทยากร
- ★ เทคนิคและสื่อการนำเสนอของวิทยากร

- ★ การลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอของวิทยากร
- ★ การติดตามและประเมินผล

วันที่สอง

- ★ Workshopฝึกปฏิบัติเดี่ยว
 - เตรียมเรื่องที่จะใช้นำฝึกอบรมเสนอผ่านสื่อสไลด์พาวเวอร์พ้อยท์
 - คนอื่นๆที่เหลือ ช่วยวิเคราะห์การนำเสนอฝึกอบรม
 - แต่ละคนให้คะแนนและแสดงข้อคิดเห็นความรู้สึกที่เกิดขึ้น
 - วิทยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุงปรับฐานยกระดับการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)
คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้เข้ารับการอบรมทุกระดับที่ต้องการก้าวสู่การเป็นวิทยากรมืออาชีพ

