



Course outline

หลักสูตร สูตรลับการสร้างบุคลิกภาพในการนำเสนออย่างน่าประทับใจ

(หลักสูตร 2 วัน)

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วิทยากร (Lecture) , วิทยากรที่ปรึกษา (Process Consultant)

กระบวนการ (Facilitator) , ครูฝึก (Trainer) , ผู้ฝึกสอน (Coach)

หลักการ/แนวความคิด

ในปัจจุบันนี้การแข่งขันทวีความยุ่งยากมากขึ้น เพราะการเข้าถึงของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันจะต้องมีการสร้างการยอมรับหรือความประทับใจ ณ แรกพบ ก่อนการขายด้วยบุคลิกภาพที่ชวนให้ประทับใจ หากผู้นำเสนอมีความน่าประทับใจในครั้งแรกที่พบเห็นแล้วนั้นก็หมายความว่าโอกาสแห่งความสำเร็จได้เปิดประตูต้อนรับแล้ว ตั้งคำถามว่า หากจะขายอะไรสักอย่างต้องขายตนเองให้ได้

ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงถูกคิดค้นขึ้นเพื่อตอบโจทย์ในเรื่องของการสร้างความประทับใจครั้งแรก โดยยึดถือแนวทางการสร้างบุคลิกภาพภาษากาย ภาษาพูด ทักษะคิด ในการนำเสนออย่างถูกวิธีและถึงแก่น ดังนั้นหลักสูตรนี้จะทำให้องค์กรสามารถที่จะสร้างทักษะให้กับบุคลากรมีคุณภาพและตอบโจทย์ในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันตลอดไป

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

- เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความรู้ความเข้าใจในหลักการสร้างบุคลิกภาพในการนำเสนอ
- เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความมั่นใจในบุคลิกภาพและการนำเสนอต่อลูกค้า
- เพื่อให้ผู้รับการอบรมเข้าใจถึงจุดสัมผัสที่สร้างความประทับใจนับตั้งแต่แรกพบ
- เพื่อเป็นการฝึกทักษะและเทคนิคการเลือกใช้เครื่องมือในการนำเสนอให้เกิดความชำนาญและนำไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- สร้างความเหนือชั้นอย่างประทับใจด้วยบุคลิกภาพของคุณ
 - ความสำคัญของบุคลิกภาพ หัวใจความสำเร็จที่ไม่มีใครคาดคิด
 - ความสำคัญของการสร้างความประทับใจแรกพบ
 - สูตรลับสร้างเสน่ห์ครั้งแรกที่ได้เห็น
 - กิจกรรม บริหารเสน่ห์ด้วยสูตรลับ
- เข้าใจถึงการยอมรับในครั้งแรก
 - ยอมรับหรือประทับใจได้อย่างไร
 - การแต่งกายและสี ความหมายที่ซ่อนเร้น
 - เรียนรู้ความประทับใจด้วยการสร้างความรู้สึกลึกที่สัมผัสได้
- ส่วนประกอบของบุคลิกภาพที่ดีก่อนการนำเสนอ
 - ภาษากาย
 - ภาษาพูด
 - ทักษะคิด
- เงื่อนไขของการสร้างความประทับใจ
 - หมวก 5 ใบ ในการสร้างความรู้สึกลึก
 - การสร้างการยอมรับในระหว่างการพรีเซนต์
 - กิจกรรม หมวก 5 ใบ การยอมรับในแบบที่คุณสร้างได้
- ความลับของการนำเสนอที่น่าหลงใหล
 - แนวคิดการสร้างวิธีในการนำเสนอด้วยตัวคุณเอง
 - ท่าทางการนำเสนอและความหมาย
 - วิธีการกระตุ้นอารมณ์ด้วยจังหวะเสียงในการนำเสนอ
 - การแทรกแซงให้ลูกค้าจดจำเราด้วยสัญลักษณ์และเอกลักษณ์
 - การสร้างความรู้สึกร่วมในการนำเสนออย่างมืออาชีพ
 - กิจกรรม การสร้างความประทับใจอย่างไร้ที่ติ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

พนักงานทุกระดับ

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 คน