

# Powerful Presentation & Pitching

ดร.ธนเดช ทิพยอภิชากุล

Course ID	Course Name	Time
	Powerful Presentation & Pitching	6 ชม.

## หลักการและเหตุผล

ในโลกธุรกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง การมีสินค้าหรือไอเดียที่ดีเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพออีกต่อไป ความสามารถในการนำเสนอ (Presentation) และการเสนอขายไอเดีย (Pitching) กลายเป็นทักษะชี้ขาดที่ตัดสินว่าโครงการนั้นจะได้รับอนุมัติหรือยอดขายจะเกิดขึ้นหรือไม่ บ่อยครั้งที่ผู้นำเสนอที่มีความสามารถทางเทคนิคสูง กลับไม่สามารถสื่อสารคุณค่าของงานให้ผู้ฟังเข้าใจหรือประทับใจได้ ทำให้พลาดโอกาสสำคัญทางธุรกิจไปอย่างน่าเสียดาย

หัวใจสำคัญของการนำเสนอที่ทรงพลังไม่ได้อยู่ที่ความสวยงามของสไลด์เพียงอย่างเดียว แต่อยู่ที่การวางโครงสร้างเนื้อหาที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ฟัง การเล่าเรื่อง (Storytelling) ที่น่าติดตาม และความมั่นใจในการควบคุมสถานการณ์ การเปลี่ยน "ข้อมูล" ให้กลายเป็น "แรงบันดาลใจ" คือสิ่งที่ช่วยสร้างความแตกต่างและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวบุคคลและองค์กรได้อย่างยั่งยืน

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับทักษะการสื่อสารรอบด้าน ตั้งแต่การจัดลำดับความคิด การใช้เครื่องมือทัศนูปกรณ์ที่ทันสมัย ไปจนถึงบุคลิกภาพและการตอบคำถามอย่างมืออาชีพ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างความเปลี่ยนแปลง (Impact) ในทุกครั้งที่ยืนต่อหน้ากลุ่มเป้าหมาย และเปลี่ยนการนำเสนอแบบเดิมๆ ให้กลายเป็นการ Pitching ที่ปิดการขายได้จริง

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึง ความสำคัญของการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และบทบาทของผู้นำเสนอในฐานะ "ผู้นำทางความคิด"
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ ในหลักการออกแบบเนื้อหา (Content Structure), จิตวิทยาผู้ฟัง, และเทคนิคการโน้มน้าวใจผ่านการเล่าเรื่อง (Storytelling)
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถ ออกแบบสไลด์ให้น่าสนใจ สื่อสารด้วยบุคลิกภาพที่มั่นใจ และรับมือกับคำถามหรือสถานการณ์เฉพาะหน้าในการ Pitching ได้อย่างมืออาชีพ

## หัวข้อการบรรยาย

### ส่วนที่ 1: Strategic Content & Storytelling

- การวิเคราะห์ผู้ฟัง (Audience Analysis) และการกำหนด "Hook" เพื่อดึงดูดความสนใจตั้งแต่ 30 วินาทีแรก
- โครงสร้างการนำเสนอแบบ 3-Step (Problem - Solution - Benefit)
- เทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) เพื่อเปลี่ยนข้อมูลตัวเลขให้เป็นภาพจำ

### ส่วนที่ 2: Visual Impact & Slide Design

- หลักการ Visual Hierarchy: จัดลำดับสายตาเพื่อให้คนดู "ดู" ไม่ใช่ "อ่าน"
- การเลือกใช้สี ฟอนต์ และรูปภาพ เพื่อสื่อสารอารมณ์และแบรนด์
- เทคนิคการลดความซับซ้อนของข้อมูล (Data Visualization)

### ส่วนที่ 3: Delivery Performance & Body Language

- การควบคุมน้ำเสียง (Tone of Voice) และการหยุด (Power Pause) เพื่อสร้างพลัง
- ภาษากายที่ดูเป็นมิตรและน่าเชื่อถือ (Eye Contact, Hand Gestures)
- การบริหารจัดการความตื่นเต้นและความประหม่า (Stage Presence)

### ส่วนที่ 4: Advanced Pitching & Q&A Management

- เทคนิค Elevator Pitch: การเสนอไอเดียให้จบภายในเวลาที่จำกัด
- กลยุทธ์การตอบคำถามยากๆ (Dealing with Tough Questions) อย่างชาญฉลาด
- การปิดท้ายการนำเสนอที่สร้าง Action (Closing for Results)

## Workshop สำหรับการฝึกอบรบ

Workshop	ผลที่ได้รับ
Workshop 1 : Slide Makeover	<ul style="list-style-type: none"><li>• สามารถเปลี่ยนสไลด์ที่มีข้อมูลหนาแน่น (Data Dump) ให้เป็นภาพที่สื่อสารใจความสำคัญได้อย่างทรงพลังและดูเป็นมืออาชีพ</li></ul>
Workshop 2 : The Final Pitch	<ul style="list-style-type: none"><li>• สามารถรวบรวมเทคนิคทั้งหมดมาใช้ในการนำเสนอขายไอเดียจริงภายใต้สถานการณ์จำกัด พร้อมรับมือกับคำถามกดดันได้อย่างมีไหวพริบ</li></ul>

## Activity สำหรับการฝึกอบรม

Activity	ผลที่ได้รับ
Activity 1 : The 1-Minute Hook Challenge	<ul style="list-style-type: none"><li>สามารถออกแบบและใช้วาทศิลป์ในการเปิดการนำเสนอเพื่อหยุดความสนใจของผู้ฟังได้ทันทีภายในเวลาที่จำกัด</li></ul>
Activity 2 : Mirroring & Presence Practice	<ul style="list-style-type: none"><li>สามารถปรับการใช้ภาษากาย การเคลื่อนไหว และการสบสายตาให้ดูสง่างามและสร้างความน่าเชื่อถือในฐานะผู้นำเสนอ</li></ul>

### กลุ่มเป้าหมาย

1. พนักงานระดับปฏิบัติการ,
2. หัวหน้างาน, ผู้บริหาร
3. ทีมขาย/การตลาด ที่ต้องนำเสนอแผนงานหรือโครงการต่อผู้บริหารและลูกค้า

### รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย กิจกรรม และ Workshop

## ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"><li>• สามารถ วางโครงสร้างเนื้อหาการนำเสนอได้อย่างมีตรรกะและน่าสนใจ</li><li>• สามารถ ออกแบบสไลด์การนำเสนอให้ดูเป็นมืออาชีพและเข้าใจง่าย</li><li>• สามารถ สื่อสารด้วยบุคลิกภาพที่มั่นใจและโน้มน้าวใจผู้ฟังได้สำเร็จ</li><li>• สามารถ ควบคุมสถานการณ์และตอบคำถามที่ก่กดันได้อย่างมีสติ</li><li>• สามารถ สรุปประเด็นสำคัญและปิดการ Pitching เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ตามเป้าหมาย</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ผู้นำเสนอขาดความมั่นใจ ประหม่าเมื่อต้องพูดต่อหน้าคนจำนวนมากหรือผู้บริหาร</li><li>• เนื้อหาในการนำเสนอเยอะเกินไป (Information Overload) ทำให้ผู้ฟังจับประเด็นไม่ได้</li><li>• สไลด์มีแต่ตัวหนังสือ ไม่น่าสนใจและดูไม่เป็นมืออาชีพ</li><li>• ไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้ฟังได้ตลอดการนำเสนอ (คนฟังหลุดโฟกัส)</li><li>• ตอบคำถามลูกค้าหรือผู้บริหารไม่ได้เมื่อเจอคำถามที่ไม่ได้เตรียมมา หรือรับมือกับความกดดันได้ไม่ดีพอ</li></ul>

# กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร Powerful Presentation & Pitching

## วันอบรม

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p><b>ส่วนที่ 1: Strategic Content &amp; Storytelling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การวิเคราะห์ผู้ฟัง (Audience Analysis) และการกำหนด "Hook" เพื่อดึงดูดความสนใจตั้งแต่ 30 วินาทีแรก</li> <li>โครงสร้างการนำเสนอแบบ 3-Step (Problem - Solution - Benefit)</li> <li>เทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) เพื่อเปลี่ยนข้อมูลตัวเลขให้เป็นภาพจำ</li> </ul> <p><b>Activity 1 : The 1-Minute Hook Challenge</b></p>
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p><b>ส่วนที่ 2: Visual Impact &amp; Slide Design</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>หลักการ Visual Hierarchy: จัดลำดับสายตาเพื่อให้คนดู "ดู" ไม่ใช่ "อ่าน"</li> <li>การเลือกใช้สี ฟอนต์ และรูปภาพ เพื่อสื่อสารอารมณ์และแบรนด์</li> <li>เทคนิคการลดความซับซ้อนของข้อมูล (Data Visualization)</li> </ul> <p><b>Workshop 1 : Slide Makeover</b></p>
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p><b>ส่วนที่ 3: Delivery Performance &amp; Body Language</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การควบคุมน้ำเสียง (Tone of Voice) และการหยุด (Power Pause) เพื่อสร้างพลัง</li> <li>ภาษากายที่ดูเป็นมิตรและน่าเชื่อถือ (Eye Contact, Hand Gestures)</li> <li>การบริหารจัดการความตื่นเต้นและความประหม่า (Stage Presence)</li> </ul> <p><b>Activity 2 : Mirroring &amp; Presence Practice</b></p>
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	<p><b>ส่วนที่ 4: Advanced Pitching &amp; Q&amp;A Management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เทคนิค Elevator Pitch: การเสนอไอเดียให้จบภายในเวลาที่จำกัด</li> <li>กลยุทธ์การตอบคำถามยากๆ (Dealing with Tough Questions) อย่างชาญฉลาด</li> <li>การปิดท้ายการนำเสนอที่สร้าง Action (Closing for Results)</li> </ul> <p><b>Workshop 2 : The Final Pitch</b></p>
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม