

หลักสูตรพัฒนาบุคลิกภาพและเทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ [A.U.R.A Personality & Presentation Techniques]

หลักการและเหตุผล

“การนำเสนอ” เป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่น สร้างความร่วมมือ ส่งผลต่อการอนุมัติหรือลงมือกระทำการบางสิ่ง หลายครั้งที่สื่อนำเสนอมีความน่าสนใจ ถูกต้อง ครบถ้วน แต่ผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามความคาดหวังและเกิดปัญหาย่อยครั้ง เช่น ผู้ฟังไม่เห็นภาพรวม ไม่เข้าใจ จับประเด็นไม่ได้ หรือไม่เกิดการลงมือทำหลังจบการนำเสนอซึ่งปัญหาเหล่านี้เกิดจากการขาดความเข้าใจผู้ฟัง นอกจากนี้ยังพบปัญหาที่เกิดจากผู้นำเสนอ เช่น มีอาการตื่นเต้น น้ำเสียงและภาษากายไม่น่าเชื่อถือ อธิบายจนหลุดประเด็น ตอบคำถามได้ไม่ชัดเจน ทำให้ไม่สามารถโน้มน้าวใจผู้ฟังได้

หลักสูตร **AURA พัฒนาบุคลิกภาพและเทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ** จึงออกแบบเพื่อแก้ไขปัญหาเหล่านี้อย่างเป็นระบบ โดยมุ่งพัฒนาผู้เรียนให้มี A-U-R-A และพลังการนำเสนอผ่านการบูรณาการองค์ความรู้ 3 ด้านสำคัญ ได้แก่ 1.เทคนิคการนำเสนอแบบมืออาชีพ 2.จิตวิทยาผู้ฟัง และ3.บุคลิกภาพผู้นำเสนอ ด้วยแนวทางดังกล่าว ผู้เรียนไม่เพียง “นำเสนอได้” แต่จะสามารถนำเสนอได้อย่างครบถ้วนรอบด้าน มีความน่าเชื่อถือ น่าฟัง และมีเอกลักษณ์ที่ผู้ฟังจดจำได้ พร้อมนำเทคนิคไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้ทันที

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำเสนออย่างเป็นระบบ กระชับและตรงประเด็น
- เพื่อเสริมทักษะการอ่านผู้ฟังและการสื่อสารเชิงโน้มน้าว ให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจ ความเชื่อมั่น และพร้อมตัดสินใจ/ลงมือทำ
- เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพและภาพลักษณ์การนำเสนอ [Presence] ทั้งน้ำเสียง ภาษากาย และความน่าเชื่อถือ ให้เป็นมืออาชีพและน่าจดจำ

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. – 16.00 น. โดยประมาณ

กำหนดการและหัวข้อการอบรม

ช่วงเช้า :

- ภาพรวม ปัญหา ความสำคัญของบุคลิกภาพและการนำเสนอ
- First Image First Impression 3 จุด สร้างความประทับใจและภาพจำ
- วิเคราะห์ Wow & Weakness พร้อมเทคนิคสร้างความมั่นใจ
- Audience Psychology
 - จิตวิทยาผู้ฟังตามกรอบ A-U-R-A
 - เรียนรู้จิตวิทยาของผู้ฟังโดยสร้างความรู้สึก

ช่วงบ่าย :

- Professional Presenter
 - เสริมสร้างบุคลิกภาพผู้นำเสนอให้
 - Smart ด้วยการปรับบุคลิกภาพท่วงท่าการเดิน จังหวะการเดิน ตำแหน่งการหยุดเดิน
 - การยืน ตำแหน่งการยืน ตำแหน่งการเก็บมือ การใช้มือขณะนำเสนอ การใช้ไมค์
 - การไหว้ การนั่งนำเสนอ
 - การฝึกควบคุมสรีรภาพ การสร้างสีหน้าให้ดูน่าเชื่อถือ
 - การยิ้มแบบ Real & Warm การมองแบบ Look Lock Talk
 - ภาษากายที่ไม่ควรใช้ในการนำเสนอ
- Voice Power
 - พลังน้ำเสียงที่น่าฟังและทรงพลัง ฝึกปฏิบัติการใช้โทนเสียง ระดับเสียง
 - จังหวะการพูด และการเน้นคำอย่างเหมาะสม
- Smart Structure
 - วางรูปแบบการนำเสนอให้ตรงประเด็นและทรงพลังด้วย
 - Greeting Opening Body
 - Conclusion ปิดท้ายด้วยการสร้างประโยคทรงพลัง
 - เทคนิคการตอบคำถามแบบมีโครงสร้าง
- 8.Charismatic Tactics
 - ออกแบบการนำเสนอให้น่าสนใจ
 - โน้มน้าวใจด้วยเทคนิคการสร้างอารมณ์และความรู้สึกเชิงกลยุทธ์
- ฝึกปฏิบัติการนำเสนอรายบุคคลภายใต้หัวข้อที่กำหนด พร้อมfeedback

การอบรมมีจังหวะผ่อนคลาย ลดความเครียด/สนุกสนานขึ้นอยู่กับหลักสูตร และมีพักเบรก แต่ละช่วงเวลาพอเหมาะสม

กลุ่มผู้เข้าอบรมที่เหมาะสม

- กลุ่มบุคลากรทุกระดับ
- บุคลากรที่ต้องการเสริมทักษะการนำเสนอและบุคลิกภาพในการนำเสนองาน
- ระดับและส่วนงานที่เหมาะสม : ทุกระดับ ทุกส่วนงาน

รูปแบบการอบรมและการจัดสถานที่

- In-house Training จัดอบรมภายใน
- ห้องประชุม อาคาร จัดแบบ กลุ่ม/หมู่คณะ (Clusters) [หรือตามสถานที่สะดวก]
- ต้องการเครื่องฉาย [Projector] และไมโครโฟนเครื่องเสียง
- บรรยายเชิงปฏิบัติ [Interactive Lecture]
- การบรรยาย 30 %
- กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 70%

วิทยากรประจำหลักสูตร

อ.พูนนา-ดร.นทพร สุขसारอมรกุล (ดูประวัติ)

6803RVO