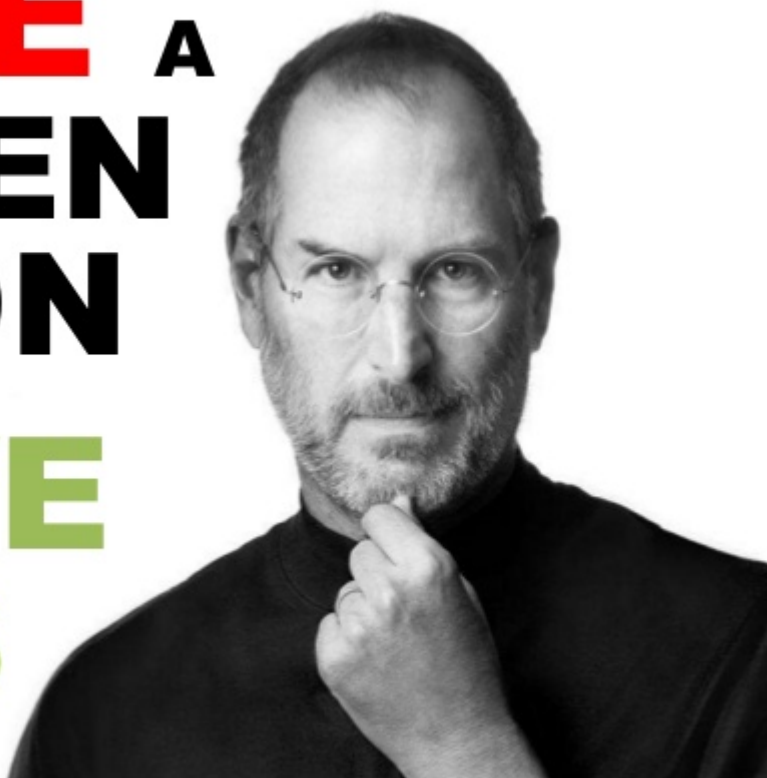


Presentation Like Steve Jobs

HOW TO **MAKE** A PRESENTATION LIKE **STEVE JOBS**



วันที่ 14 มิถุนายน 2559

14 June, 2016 (09.00 AM – 16:00 PM) @ Holiday Inn Hotel, Sukhumvit Soi 22, Bangkok

หลักการและเหตุผล (About the Event)

การนำเสนอคือเครื่องมือสำคัญทางธุรกิจ ความสำเร็จของงานขึ้นอยู่กับคุณภาพของการนำเสนอ ไม่เป็นการเกินเลยไปที่จะกล่าวว่า ความพยายามและความมุ่งมั่นทุ่มเทที่ใส่เข้าไปในงานนั้น อาจไม่มีค่าหากการสื่อสารด้วยการนำเสนอ ไม่มีพลังและประสิทธิภาพเพียงพอ

สตีฟ จ๊อบส์ เป็นผู้ที่สามารถสะกดผู้ฟังให้หลงใหล เชื่อและคล้อยตามในสิ่งที่เขานำเสนอได้อย่างไม่มีข้อสงสัย เบื้องหลังแห่งความสำเร็จนี้คือ การวางแผน การเตรียมพร้อม และการใช้เทคนิครวมถึงเครื่องมือที่ทรงพลังแต่เรียบง่าย

คุณสามารถทราบถึงแนวความคิดในการนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ เรียนรู้วิธีการวางแผน การเตรียมพร้อม และการใช้เทคนิครวมถึงเครื่องมือต่าง ๆ นี้ได้ เพื่อสร้างการนำเสนอที่ดึงดูด ไร่ใจ ทรงพลัง และหวังผล เช่นเดียวกับที่ สตีฟ จ๊อบส์ได้ทำ

วัตถุประสงค์ (Objective)

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงแนวความคิดและหลักการนำเสนอแบบสตีฟ จ๊อบส์
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถฝึกทักษะการนำเสนอ และใช้เครื่องมือที่ดึงดูดและมีประสิทธิภาพ เช่นเดียวกับสตีฟ จ๊อบส์
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำทักษะการนำเสนอแบบสตีฟจ๊อบส์มาประยุกต์ใช้ในการนำเสนอเชิงธุรกิจได้อย่างทรงพลังและหวังผล
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประเมินผลและมี Action Plan สำหรับการพัฒนาการนำเสนอของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้ (What You Will Learn)

- แนวความคิดและหลักการนำเสนอแบบสตีฟจ๊อบส์ ที่ดึงดูดและทรงประสิทธิภาพ
- การวางแผนและการเตรียมการ: เคล็ดลับสู่ความสำเร็จในการนำเสนอ
- เทคนิคในการครองเวที มีบุคลิกภาพในการนำเสนอ ได้แก่ การแต่งกายภาษากาย การเคลื่อนไหวร่างกาย การสบตา การใช้มือ อย่างมืออาชีพ
- เทคนิคการใช้น้ำเสียงและระดับเสียงที่ทรงพลัง ออกเสียงชัดเจนจะฉานและมีจังหวะจะโคน
- เทคนิคและเครื่องมือในการโน้มน้าวให้ผู้ฟังเชื่อถือและคล้อยตาม
- การนำเสนอให้น่าสนใจและน่าติดตาม มีเสน่ห์ดึงดูดให้ผู้ฟังอยู่กับเราได้ตลอดการนำเสนอเช่นเดียวกับ สตีฟจ๊อบส์
- เทคนิคการตอบคำถามที่ไม่ทราบล่วงหน้า
- ผลิตและใช้ Powerpoint Slide อย่างมีหลักการด้วยแนวความคิดของเข็น

ตารางการฝึกอบรม (Agenda)

09.00 – 10.30 น.

เทคนิคในการครองเวที

- มาดที่มีเสน่ห์ในการนำเสนอ การยืน การเคลื่อนไหวร่างกาย การใช้มือ การสบตา
- การแต่งกายที่เข้ากับบริบทของการนำเสนอ
- การใช้ระดับเสียงและน้ำเสียง เสริมด้วยความชัดเจนจะฉานมีจังหวะจะโคน

10.45 – 12.00 น.

การวางแผนและการเตรียมในการนำเสนอ

- การวางแผนแบบอะนาล็อก
- วัตถุประสงค์: ตอบคำถามที่สำคัญที่สุด
- Key Message กับการเล่นกับ“คำพาดหัว”
- เปิดตัวศัตรูกับผู้พิชิต
- เทคนิค 3 หมัดเด็ด กับการจดจำของผู้ฟัง

13.00 – 14.30 น.

เทคนิคในการนำเสนอ (Methods of Presentation)

- เทคนิคการเปิดการนำเสนอให้น่าติดตาม
- เครื่องมือในการโน้มน้าวใจให้น่าเชื่อถือและคล้อยตาม
- ความกลมกลืนของบทนำ เนื้อหา และบทสรุป
- เทคนิคในการผลิตสไลด์ Powerpoint Slide หรือ Keynote
- เทคนิคในการใช้อุปกรณ์ประกอบการนำเสนอ

- เทคนิคในการตอบคำถามที่ไม่ทราบล่วงหน้า

14.45 – 16.00 น.

การฝึกปฏิบัติการนำเสนอ และการให้ FEEDBACK

- ฝึกปฏิบัติการนำเสนอ
- ให้Feedback และ Comment เพื่อการปรับปรุง

รูปแบบการฝึกอบรม

- ✓ ใช้เทคนิคในการจำลองสถานการณ์การนำเสนอจริงเพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้รูปแบบการนำเสนอและเทคนิคต่าง ๆ อันหลากหลาย และซึมซับบรรยากาศในการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพได้ด้วยตัวเอง
- ✓ เรียนรู้ผ่านรูปแบบวิธีการสอนที่หลากหลายผ่านกิจกรรมกลุ่ม เกม VDO และWorkshopมากมาย ที่ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้
- ✓ บรรยากาศการเรียนรู้เป็นแบบสนุกสนานและเป็นกันเองชวนติดตาม ไม่น่าเบื่อ
- ✓ ผู้เรียนมีโอกาสดำเนินการนำเสนอและทำการนำเสนอจริงพร้อมการประเมินผลแบบโค้ชชิ่ง และ Feedback จากผู้สอน เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการนำเสนอให้ดียิ่ง ๆ ขึ้น

วิทยากร (About Speaker)

อาจารย์พากร อัดตนนท์

- วิทยากรด้านการบริการและครูฝึกอบรมและหัวหน้าพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน ของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
- ที่ปรึกษาด้าน Service Design ให้กับองค์กรชั้นนำหลายแห่ง
- ผู้เชี่ยวชาญและผู้ดำเนินการประจำรายการ Gayle Image Maker TV Program
- อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร และมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

กับประกาศนียบัตรการันตีความสามารถมากมาย

Quantum Leap	:	T. Harv Eker's Signature Program
Life Coaching Practitioner	:	Thailand Coaching Academy
Customer Service Trainer	:	Signature Worldwide
Train the Trainers	:	Blair Singer's Signature Program
	:	Thai Air ways's Specially Designed Course

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม (Contact Us)

For more information on **“Presentation Like Steve Jobs”** contact us.

TELEPHONE AIM Client Services: 02-513-0123 / 085-1313-835 (English) / 098-750-0542 (Thai)

FAX 02-513-0124

Email & Web Site:

Emails: aminrais@gmail.com / info@aiminonline.com

Websites: www.aiminlines.co.th / www.aiminonline.com