

PROFESSIONAL

PRESENTATION SKILLS

สมัครด่วน ทักษะการนำเสนออย่างมืออาชีพ
ระยะเวลาอบรม 2 วัน
By CC Knowledge Base

วันที่ 9-10 เมษายน 2563

ราคาพิเศษ 12,000 บาท (ราคาเต็ม 16,000 บาท)

สถานที่อบรม สนามกอล์ฟปัญญาธรรมอินตรา P6

ทักษะที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของธุรกิจทุกประเภท คือการขายงานหรือ Presentation มีหลายคนที่ยังไม่แน่ใจว่าต้องปรากฏตัวแบบไหน **หรือเสริมความมั่นใจ** ให้ตัวเองอย่างไร ที่สามารถสร้างความเชื่อถือให้ลูกค้า และสามารถขายงานของเราออกไปได้อย่างน่าเชื่อถือ ข้อมูลที่นำเสนอจะอย่างไรให้ลูกค้าหันมาสนใจลงทุน

เรามีประสบการณ์ ด้าน Professional Presentation Skills เราสามารถหาทาง การเสริมความมั่นใจ และ**สร้างความน่าเชื่อถือ**ให้กับผู้พรีเซนต์ จะพัฒนาการขายงานของท่านไปในทิศทางใด ที่จะประสบความสำเร็จ และถูกต้องตามความตั้งใจของท่าน ไม่ว่าจะท่านจะเป็นผู้จัดการหรือเป็นฝ่ายขายที่จะต้องขายงานให้ลูกค้า หรือแม้กระทั่งผู้บริหารระดับสูงที่จะต้องหานักลงทุนใหม่ๆ มาร่วมธุรกิจ ทางเรามีการแบ่งคลาสอย่างชัดเจน และการสอนท่านแบบในกลุ่มเล็กๆที่สามารถดูแลทุกท่านได้อย่างทั่วถึงและมีการแนะนำและดูเทปวิดีโอเป็นรายบุคคล

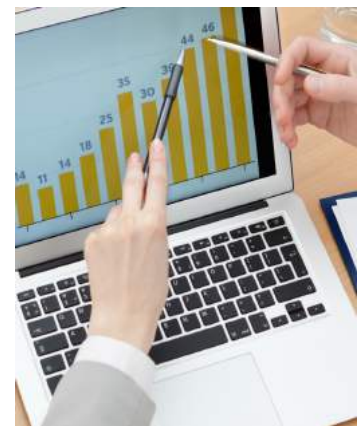
หัวข้อหลักสูตร

- บทที่ 1 วิเคราะห์กับการนำเสนอของตนเอง
- บทที่ 2 วิเคราะห์ผู้ฟังว่าเป็นสไตล์ไหน
- บทที่ 3 การพัฒนาการนำเสนอของตนเอง
- บทที่ 4 การเตรียมการนำเสนอ ลำดับข้อมูลก่อนและหลัง
- บทที่ 5 เทคนิคการนำเสนอแต่ละแบบ และการนำเสนอตัวต่อตัวและ การนำเสนอในที่ประชุมกลุ่มใหญ่
- บทที่ 6 เทคนิคการจัดการกับคำถามอย่างมืออาชีพ
- บทที่ 7 เทคนิคการปิดการนำเสนอให้ประทับใจ



วัตถุประสงค์ในการอบรม

ทำความเข้าใจกับข้อมูลข่าวสารที่เราจะนำเสนอ
การเกริ่นนำแบบน่าสนใจ
การนำเสนอเนื้อหาว่าควรไปในทิศทางใด
การโน้มน้าวแบบมืออาชีพ
การปิดการนำเสนอแบบน่าจดจำ
การสร้างอารมณ์ สร้างความมั่นใจ และกิริยาและท่าทาง
ซักข้อมูลการนำเสนอเสมือนจริง



ผลลัพธ์ที่จะได้รับ

การเกริ่นนำหรือ นำเสนอข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ
การสร้างความมั่นใจให้กับตัวเอง และการแต่งกายที่เหมาะสม
การทำความเข้าใจว่าลูกค้าของเราคือใคร หรือขายงานให้ใคร
สามารถโน้มน้าวผู้ฟัง หรือลูกค้าให้สนใจสินค้า หรือสิ่งที่เราต้องการนำเสนอ
การปิดการนำเสนอแบบน่าจดจำ และเป็นที่น่าสนใจ

www.cc-knowledgebase.com

Facebook Page : www.facebook.com/ccknowledgebase



CC KNOWLEDGE BASE