



@People-Synergy

Add Friends

TARGETED PRESENT

WIN OVER ANY AUDIENCE
WITH STRATEGIC
COMMUNICATION & AI

ฟรีเซนต์สร้างคุณค่า ตรงใจ เข้าเป้า

อยากรู้ใจคนฟัง
อยากนำเสนอให้เข้าเป้า
ไม่เสียเวลา!
หลักสูตรนี้ช่วยให้คุณได้!

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-042



อาจารย์ไวก์ ไวกิตย แสงอลังการ

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
หลักสูตรด้านการสื่อสาร บริหารทีม
การบริการ และพัฒนาตนเอง



พฤหัสบดี
26 พฤศจิกายน 2569
9:00 - 16:30
(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)
ยังไม่รวม VAT

SPECIAL
OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท กันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *

All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114
Soi Trok-Khaosarn,
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800



อาจารย์ไวยทย์ แสงอลังการ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการพัฒนาตัวเอง การบริหาร การสื่อสาร และการให้บริการ
- อดีตผู้บริหาร Customer Service และ Contact Center Manager ของ FedEx Thailand, AIS และ Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

ไม่ใช่แค่พูดให้ฟัง แต่พูดให้เข้าใจ ตรงใจ และเกิดผลลัพธ์!

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาสำหรับ

- **พนักงานทุกระดับ** ที่ต้องนำเสนอผลงาน โปรเจกต์ หรือไอเดียต่างๆ ให้กับเพื่อนร่วมงาน หัวหน้า หรือลูกค้าเป็นประจำ
- **ผู้บริหารและหัวหน้างาน** ที่ต้องนำเสนอแผนงาน กลยุทธ์ หรือวิสัยทัศน์ให้กับผู้บริหารระดับสูงและทีมงาน
- **นักขาย** ที่ต้องนำเสนอสินค้าหรือบริการ และต้องการพัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจและปิดการขาย
- **ผู้ที่ต้องนำเสนอในที่สาธารณะ** เช่น วิทยากร ผู้ฝึกอบรม หรือผู้ที่ต้องพูดในงานสัมมนาต่างๆ

หากตอนนี้ คุณกำลังเจอกับปัญหาเหล่านี้อยู่

- **ขาดความมั่นใจในการนำเสนอ:** รู้สึกประหม่าและตื่นเต้นเมื่อต้องพูดต่อหน้าผู้อื่น
- **นำเสนอไม่น่าสนใจ:** เนื้อหาไม่น่าติดตาม ทำให้ผู้ฟังเบื่อหน่ายและไม่จดจ่อ
- **นำเสนอแล้วไม่บรรลุเป้าหมาย:** ไม่สามารถโน้มน้าวใจหรือทำให้ผู้ฟังดำเนินการตามที่ต้องการได้
- **ไม่เข้าใจผู้ฟัง:** ไม่สามารถวิเคราะห์ความต้องการของผู้ฟัง ทำให้การนำเสนอไม่โดนใจและไม่ตรงจุด
- **ขาดทักษะการเตรียมตัว:** ไม่รู้วิธีวางแผน จัดลำดับเนื้อหา หรือใช้เครื่องมือช่วยนำเสนอให้มีประสิทธิภาพ

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณ

✓ มี "ความมั่นใจ" ในการนำเสนอ

หมดความประหม่าและสามารถนำเสนอได้อย่างเป็นธรรมชาติในทุกสถานการณ์

🚀 "นำเสนอได้น่าสนใจ" และ "สะกดผู้ฟัง" ได้อยู่หมัด

มีเทคนิคและกลยุทธ์ในการออกแบบและนำเสนอเนื้อหาให้ดึงดูดความสนใจ

🎯 "นำเสนอเข้าเป้า" บรรลุทุกวัตถุประสงค์

สามารถกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนและนำเสนอได้อย่างตรงประเด็น โน้มน้าวใจ ทำให้ผู้ฟังดำเนินการตามที่ต้องการ

🧠 "เข้าใจผู้ฟัง" และ "ปรับการนำเสนอ" ได้อย่างเหมาะสม

สามารถวิเคราะห์ความต้องการของผู้ฟังและปรับวิธีการนำเสนอให้โดนใจในแต่ละสถานการณ์

💡 ใช้ "น้ำเสียง" "ภาษากาย" และ "บุคลิกภาพ" ที่สร้างความน่าเชื่อถือ

พัฒนาทักษะการสื่อสารแบบไม่ใช่คำพูดเพื่อสร้างความประทับใจและความน่าเชื่อถือ



อาจารย์ไวยทย์ แสงอลังการ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการพัฒนาตัวเอง การบริหาร การสื่อสาร และการให้บริการ
- อดีตผู้บริหาร Customer Service และ Contact Center Manager ของ FedEx Thailand, AIS และ Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

เนื้อหาหลักสูตร

● Module 1 : สร้างฐานแห่งความมั่นใจ: เข้าใจความสำคัญและเตรียมพร้อมเพื่อนำเสนอ (Building Confidence: Understanding Importance and Preparing for Presentation)

- ความหมาย ความสำคัญของ การนำเสนอที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างทัศนคติเชิงบวกในการนำเสนอ
- เคล็ดลับในการเตรียมตัว และวางแผนในการนำเสนอ

Key Takeaway: เข้าใจความสำคัญของการนำเสนอที่ทรงพลัง พร้อมสร้างทัศนคติเชิงบวก และเรียนรู้เคล็ดลับการเตรียมตัวอย่างมืออาชีพ เพื่อเริ่มต้นเส้นทางสู่การเป็นผู้สื่อสารที่เปี่ยมด้วยความมั่นใจ

● Module 2 : นำเสนอให้เข้าเป้า: วางแผน กลยุทธ์ และเทคนิคพิชิตใจผู้ฟัง (Targeted Presentation: Planning, Strategy, and Audience Engagement Techniques)

- การกำหนดเป้าหมายในการนำเสนอ
- การวางแผนและลำดับการนำเสนอ เพื่อไปถึงเป้าหมาย
- แนวทางการค้นหา ความต้องการของผู้ฟัง
- การนำเสนอประโยชน์ของสิ่งที่นำเสนอ (Value proposition) ให้โดนใจผู้ฟัง
- การวางแผนนำเสนอให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์: นำเสนอผลงาน เสนอแนวทางแก้ปัญหา โน้มน้าวใจ
- การเลือกสรรและจัดเตรียม Keyword ที่โดนใจผู้ฟัง
- การนำเสนอยังให้เข้าเป้า สะกดใจผู้ฟัง
- การนำเสนอให้กระชับและตรงประเด็น
- วิธีการออกแบบโครงสร้างที่ชัดเจนและเข้าใจง่าย
- วิธีการใช้ Storytelling ในการนำเสนอให้น่าสนใจ
- เทคนิคการนำเสนอให้โดนใจในเวลา 5 นาที
- การใช้ A.I. ช่วยในการวางแผนการนำเสนอ

Key Takeaway: เชี่ยวชาญเทคนิคการนำเสนอที่เข้าเป้าอย่างมีกลยุทธ์ ตั้งแต่การวิเคราะห์ผู้ฟัง การสร้าง Value Proposition ไปจนถึงการใช้ Storytelling และ AI เพื่อสะกดใจผู้ฟังและขับเคลื่อนสู่ความสำเร็จในทุกการนำเสนอ



อาจารย์ไวยทย์ แสงอลังการ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการพัฒนาตัวเอง การบริหาร การสื่อสาร และการให้บริการ
- อดีตผู้บริหาร Customer Service และ Contact Center Manager ของ FedEx Thailand, AIS และ Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

เนื้อหาหลักสูตร

● Module 3 : สื่อสารเหนือระดับ: น้ำเสียง ภาษากาย และบุคลิกภาพที่สร้างความประทับใจ (Advanced Communication: Voice, Body Language, and Impression-Building Presence)

- น้ำเสียง-ภาษากาย อิทธิพลหลักของการสื่อสาร
- บุคลิกภาพการนำเสนอสร้างความประทับใจ
- การจับประเด็นสำคัญเพื่อการนำเสนอ

Key Takeaway: ยกระดับการสื่อสารของคุณให้เหนือระดับด้วยการควบคุมน้ำเสียง ภาษากาย และพัฒนาบุคลิกภาพที่น่าประทับใจ พร้อมฝึกฝนการจับประเด็นสำคัญ เพื่อนำเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพและตรงใจผู้ฟังในทุกสถานการณ์

FEEDBACK

WISH

หนึ่งสิ่งที่**คาดหวัง**ไว้ก่อนการเข้าสัมมนา

- กล้า
- ทำ Present ได้ดีขึ้น
- พัฒนากิจกรรมสื่อสารได้ดีขึ้น
- คาดหวังว่าจะได้รับมุมมองดีๆ
- การสื่อสารและความมั่นใจในการนำเสนอ
- ผู้รับสารเข้าใจตรงกันกับผู้สื่อสาร
- การนำเสนอผลงานที่ดี
- เทคนิคการนำเสนอ
- การสื่อสารที่ดีต่อผู้บริหารและผู้ใต้บังคับบัญชา
- การ Present ที่สำเร็จตามสิ่งที่คาดหวัง
- เทคนิคการ Present ที่ดีและเข้าใจง่าย
- เทคนิคการนำเสนอรายงานและสื่อสาร

LIKE

หนึ่งสิ่งที่**ชอบ**ที่สุดในการสัมมนา

- มนุษย์สัมพันธ์ของวิทยากร
- การนำเสนอของวิทยากร
- วิทยากรอธิบายแล้วเข้าใจเนื้อหาได้ง่าย
- การหาจุดสำคัญในการที่จะฟรีเซนต์
- เนื้อหาและวิทยากร
- คำข้ามความกลัวในการนำเสนอ
- ความสนุกและความเป็นกันเอง
- การกล้าเผชิญกับความกลัว
- การสื่อสาร
- เทคนิคการนำเสนอ
- เทคนิคการสื่อสาร
- เคล็ดลับคนเก่ง
- ลักษณะพฤติกรรมของมนุษย์
- การย้ายมุมมอง 6 กับ 9
- การนำเสนอที่ดี วิทยากรนำเสนอเก่งมาก
- การแชร์ประสบการณ์ของวิทยากร

LEARNING

สิ่งที่ได้**เรียนรู้**จากการเข้าสัมมนา

- จับใจตรงเป้าหมาย
- การสื่อสาร
- ปรับปรุงการทำ Present ได้ดีขึ้น
- แนวคิดในการพูด
- การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการนำเสนอ และเทคนิคการนำเสนอกับผู้ฟังแต่ละประเภท
- ความเข้าใจองค์กร
- เทคนิคการสื่อสารและการนำเสนอ
- ความสำคัญกับการมีเวลา
- การสื่อสารกับเพื่อนร่วมงาน
- รู้ว่าการรายงานจะอย่างไรให้ไปนำเสนอ
- ทฤษฎี 6 9
- การมองในมุมมองของผู้ส่งสารและผู้รับสาร (เข้าใจเค้าเข้าใจเรา)
- การเข้าใจผู้อื่นและการเอาใจเขามาใส่ใจเราในการนำเสนอ
- สัญญาณบ่งบอกประสิทธิภาพการสื่อสาร องค์ประกอบการสื่อสาร และการปรับตัวเองให้เข้าหาคนอื่น
- การเตรียมตัวในการนำเสนอ