



Course:

Excellent Product Presentation: Techniques and Strategy

สุดยอดเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ เพื่อความเหนือชั้นกว่าทางธุรกิจ

Course ID: BN110019

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ในปัจจุบันเป็นที่ยอมรับกันในวงกว้างว่าการนำเสนอมีความสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งในการช่วงชิงความได้เปรียบของธุรกิจนั้นๆ เพราะถึงแม้ว่าตัวผลิตภัณฑ์จะมีคุณลักษณะที่ดี มีจุดเด่นและมีประโยชน์ที่ผ่านกระบวนการของการพัฒนาสินค้ามาเป็นอย่างดีก็ตาม แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าลูกค้าจะซื้อสินค้านั้น เนื่องจากการสื่อสารที่ไม่ถูกวิธี ทำให้ผู้ขายพลาดโอกาสการขายไปอย่างน่าเสียดาย หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบและพัฒนาขึ้นมาโดยเฉพาะจากปัญหาการนำเสนอต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริง โดยรวบรวมจุดอ่อนต่างๆ ในการนำเสนอที่เกิดขึ้นมาพัฒนาเป็นหลักสูตร เพื่อให้เหมาะสมกับทีมงานในฝ่ายขาย นักการตลาด พนักงาน หรือผู้บริหารที่ต้องการนำเสนอสินค้าหรือผลงานของตนเอง เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการนำเสนอ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างพลังของตนเองให้กล้านำเสนอ การเตรียมพร้อม การวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า ฝึกทักษะการพูด การฟัง การมีส่วนร่วมกับลูกค้า การสร้างการยอมรับ การเน้นย้ำและการโน้มน้าว สร้างจุดสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของสินค้า จนเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้านั้น ๆ

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้ทราบหลักการและเทคนิคการนำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ เป็นระบบ และนำไปใช้ในการทำงานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้ฝึกฝนทักษะการนำเสนอ ลดความกังวล ลดความประหม่า ในการนำเสนอ
- ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้รับการฝึกฝนทักษะด้านการโน้มน้าว การตอบข้อโต้แย้งของลูกค้าเพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้ออย่างพึงพอใจ และรักษารฐานลูกค้าระยะยาว

หัวข้อการบรรยาย:

- ปลุกพลังภายในตนเอง เพื่อการนำเสนอ
- วิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ของผู้นำเสนอ เพื่อหาวิธีที่เหมาะสมในแต่ละคน
- โครงสร้างการนำเสนอในหลักของ Four Sound
- วิเคราะห์เป้าหมายการนำเสนอ
- วางแผนการนำเสนอให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย



- เทคนิคการนำเสนอแบบ One to One, Network และ One to Many
- ขั้นตอนในการนำเสนอแบบมืออาชีพ
- สื่อการนำเสนอ เพื่อการดึงดูดความสนใจ
- ข้อควรปฏิบัติของผู้นำเสนอ ควรทำ(Do) และไม่ควรทำ(Don't) ในการนำเสนอ
- เทคนิคการลดความประหม่า และสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
- เทคนิคการตอบคำถามและการจัดการข้อโต้แย้งในขณะนำเสนอ
- การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอ

เหมาะสำหรับ:

- ทีมงานฝ่ายขาย นักการตลาด พนักงาน ผู้บริหารที่ต้องนำเสนองานของตนเอง นักเรียน นักศึกษา หรือผู้ที่สนใจในเทคนิคการนำเสนอทั่วไป

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.