การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด: ศิลปะแห่งการนำเสนอ

เปลี่ยนข้อมูลเป็นเรื่องเล่า
เปลี่ยนผู้ฟังเป็นผู้คล้อยตาม

NotebookLM

พลังของการนำเสนอในยุคดิจิทัล

องค์กร

ถ่ายทอดนโยบาย แผนงาน และเป้าหมาย
สร้างความเข้าใจที่ตรงกันระหว่าง
ผู้บริหารและพนักงาน

การตลาด

นำเสนอสินค้า/บริการให้ชัดเจน
สร้างความน่าเชื่อถือ
เพิ่มโอกาสปิดการขาย

ธุรกิจดิจิทัล

นำเสนอแบบออนไลน์ได้ทุกที่
สร้างสื่อดิจิทัลเพื่อการเผยแพร่อย่างรวดเร็ว

พัฒนาตนเอง

พัฒนาทักษะการสื่อสาร สร้างความมั่นใจ
ฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

NotebookLM

5 วงโคจรของงานนำเสนอที่มีประสิทธิภาพ

เนื้อหา (Content)
ถูกต้อง ทันสมัย ครบถ้วน
จัดลำดับเป็นระบบ

ผู้ฟัง (Audience)
วิเคราะห์ความต้องการ
ระดับความรู้ สร้างการมีส่วนร่วม

ผู้นำเสนอ (Presenter):
องค์ประกอบสำคัญที่สุด
ต้องมีความรู้ลึกซึ้ง
บุคลิกน่าเชื่อถือ ทักษะสื่อสารเยี่ยม

สภาพแวดล้อม (Environment)
การจัดสถานที่ แสง เสียง
บรรยากาศเอื้อต่อการเรียนรู้

สื่อและอุปกรณ์ (Media)
น่าสนใจ เป็นมืออาชีพ
สอดคล้องกับเนื้อหา

NotebookLM

ถอดรหัสบุคลิกภาพผู้นำเสนอ

Internal (ภายใน)

องค์ประกอบภายใน

- สติปัญญา (Intellectual)
- อารมณ์และจิตวิทยา (Emotional)
- ทางสังคม (Social)

External (ภายนอก)

บุคลิกภาพภายนอก

- รูปร่างหน้าตา (Appearance)
- การแต่งกาย (Attire)
- กิริยาท่าทาง (Mannerisms)
- การพูด (Speech)

NotebookLM

มิติของการนำเสนอ

เน้นตรรกะและข้อมูล (Logic/Data)

เน้นอารมณ์และแรงบันดาลใจ (Emotion/Action)

1. ข้อมูล (Informative): ตัวเลข สถิติ เป็นทางการสูง

2. ความก้าวหน้า (Progress): สรุปสถานะงาน ปัญหา อุปสรรค

3. ตัดสินใจ (Decision-Making): ขออนุมัติ เสนอเหตุผลและข้อเท็จจริง

4. สอนและแนะนำ (Instructive): ให้ความรู้ พัฒนาทักษะ สร้างปฏิสัมพันธ์

5. โน้มน้าวใจ (Persuasive): เสนอปัญหาและทางออก เพื่อให้คล้อยตาม

6. จูงใจ (Motivation): ใช้ Storytelling กระตุ้นการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม

NotebookLM

เลือกสไตล์ให้ตรงกับสถานการณ์ - ส่วนที่ 1

การพูดและสื่อด้วยภาพ (Visual Style)
เน้นภาพสวยงาม เล่าเรื่องและถ่ายทอดวิสัยทัศน์
(เหมาะกับ: เปิดตัวสินค้า, เวทีใหญ่ / ตัวอย่าง: Steve Jobs)

การพูดแบบอิสระ (Freeform Style)
ไม่ใช้สไลด์ เน้นเชื่อมโยงเรื่องราว
(เหมาะกับ: พูดเปิดงาน, ให้คำลังใจ / ตัวอย่าง: TED Talk แบบสั้น)

การพูดแบบการสอน (Instructor Style)
อธิบายละเอียด ใช้ข้อมูลเปรียบเทียบ
(เหมาะกับ: สินค้าขับซ้อน, สาธิตการใช้งาน)

การพูดแบบแนะแนวทาง (Coach Style)
พลังงานสูง กระตุ้นผู้ฟังมีส่วนร่วม
(เหมาะกับ: ระดมความคิด, ชี้แนะแนวทาง)

NotebookLM

เลือกสไตล์ให้ตรงกับสถานการณ์ - ส่วนที่ 2

การพูดแบบเล่าเรื่องราว (Storytelling Style)

เชื่อมโยงอารมณ์ เริ่มจากปัญหา สู่จุดไคลแมกซ์
(เหมาะกับ: สร้างแรงบันดาลใจ / ไม่เหมาะกับ: งานทางการลูกค้า)

การพูดแบบเชื่อมโยงประเด็น (Connector Style)

รับฟัง แลกเปลี่ยน ตั้งคำถาม สร้างความผ่อนคลาย
(เหมาะกับ: งานขาย, เชื่อมโยงความต้องการลูกค้า)

การพูดแบบสนทนา (Pechakucha Style)

กฎ 20 สไลด์ x 15 วินาที (รวม 5 นาที) กระชับ ตรงประเด็น
(เหมาะกับ: งานที่มีเวลาจำกัด, ฝึกการขมวดปม)

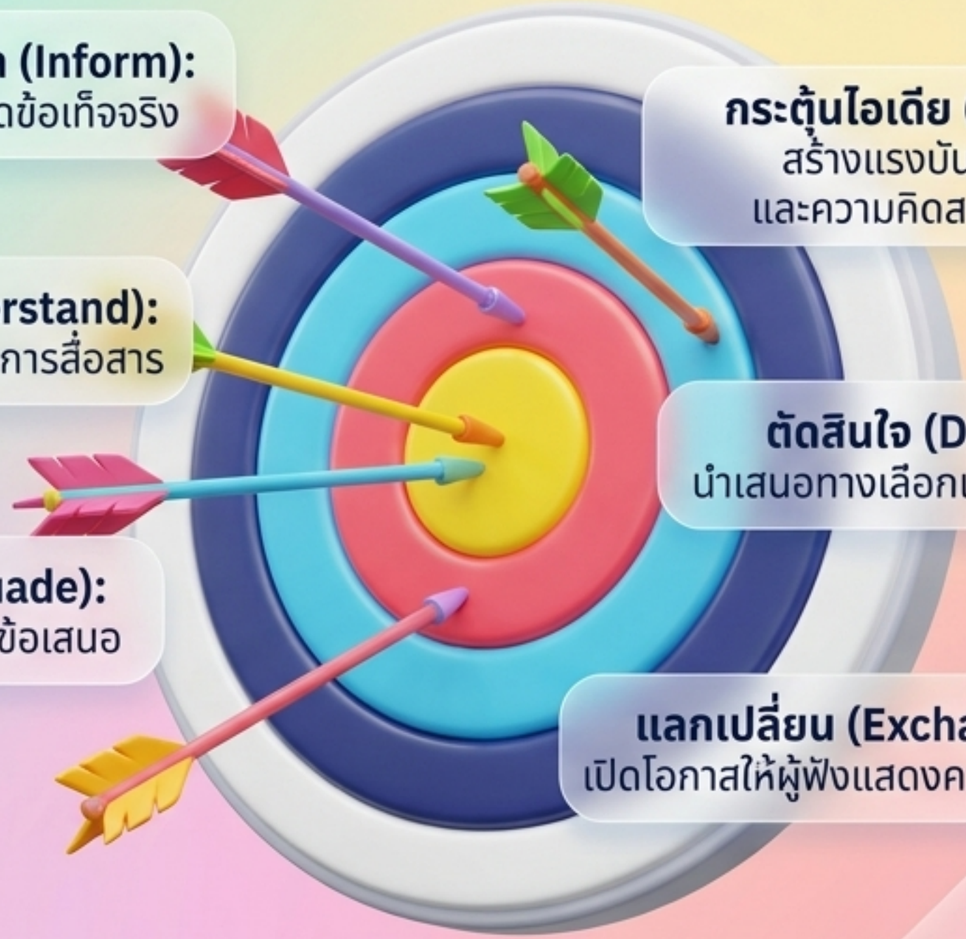
NotebookLM

6 เป้าหมายหลักของการนำเสนอ

ให้ข้อมูล (Inform):
ถ่ายทอดข้อเท็จจริง

เข้าใจถูกต้อง (Understand):
ลดความคลาดเคลื่อนในการสื่อสาร

โน้มน้าว (Persuade):
ชักจูงให้คล้อยตามข้อเสนอ



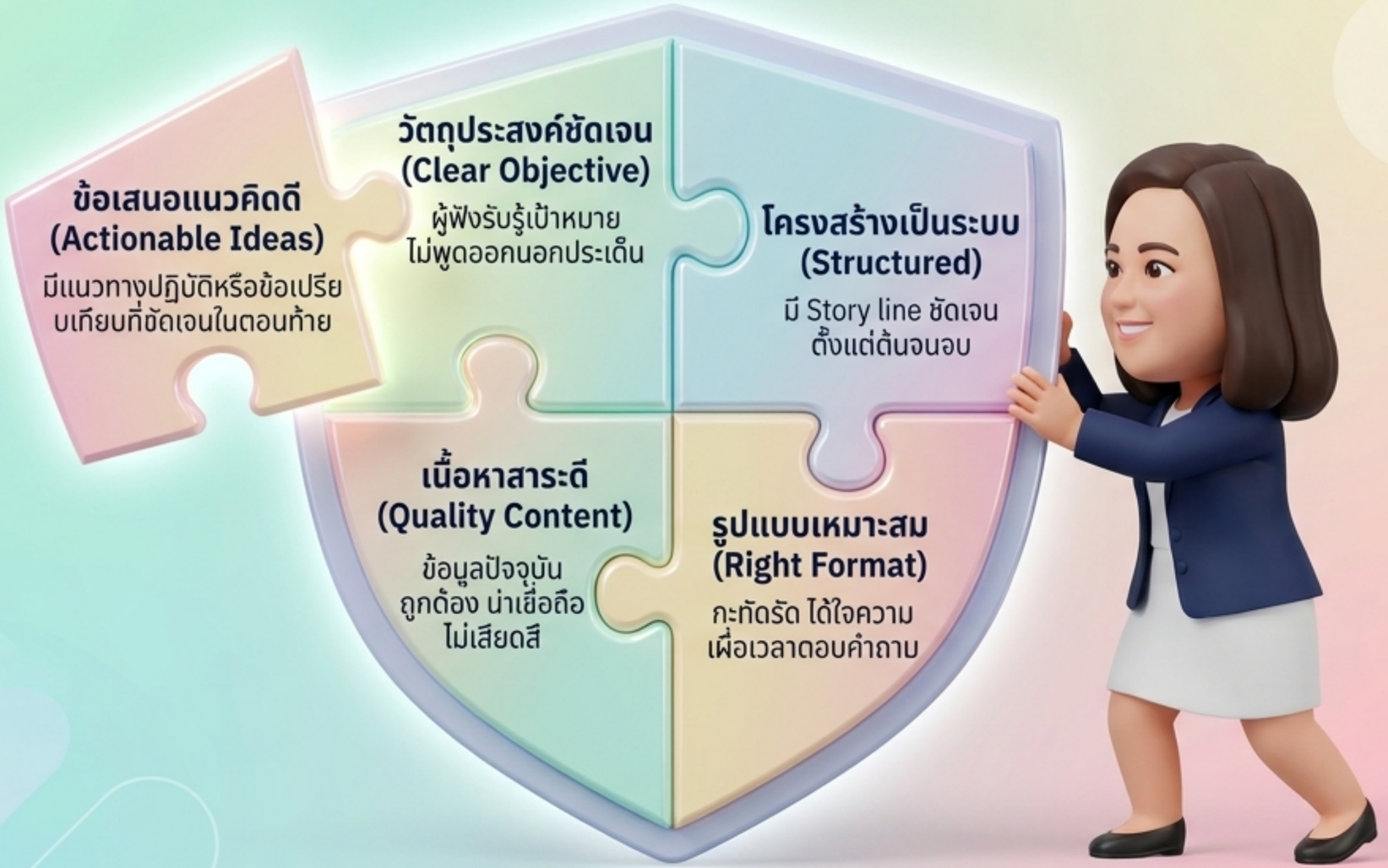
กระตุ้นไอเดีย (Create):
สร้างแรงบันดาลใจ
และความคิดสร้างสรรค์

ตัดสินใจ (Decide):
นำเสนอทางเลือกเพื่อการอนุมัติ

แลกเปลี่ยน (Exchange):
เปิดโอกาสให้ผู้ฟังแสดงความคิดเห็น

NotebookLM

เกราะป้องกันคุณภาพงานนำเสนอ



NotebookLM

แผนที่การเตรียมความพร้อม

วางแผนและศึกษาข้อมูล (Plan & Research)
กำหนดวัตถุประสงค์
รวบรวมข้อมูล
วิเคราะห์กลุ่มผู้ฟัง

จัดโครงสร้างเนื้อหา (Structure)
แบ่งเป็น บทนำ (ดึงดูด) -> เนื้อหาหลัก -> บทสรุป (เน้นย้ำ)

เตรียมสื่อและอุปกรณ์ (Prepare Media)
เลือกสื่อที่เหมาะสม
ออกแบบให้น่าสนใจ

ฝึกซ้อมและจัดการเวลา (Rehearse)
ซ้อมหน้ากระจก/วิดีโอ
ควบคุมเวลาให้กระชับ

นำเสนอและมีปฏิสัมพันธ์ (Interact)
แนะนำตัวให้น่าสนใจ
เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถาม

NotebookLM

ความสมดุลระหว่าง ‘ผู้พูด’ และ ‘เครื่องมือ’

การเตรียมตนเอง (The Self)

- สำรวจตนเองและยอมรับความจริง (Self-assessment)
- ดูแลร่างกายและจิตใจให้แข็งแรง (Physical & mental health)
- เปรียบเทียบและปรับปรุงบุคลิกภาพ (Continuous personality improvement)

การเตรียมเครื่องมือ (The Tools)

- ตรวจสอบสไลด์และสื่อประกอบ (Check slides & materials)
- ทดสอบคอมพิวเตอร์และโปรเจคเตอร์ (Test hardware)
- เตรียมระบบเสียงและแผนสำรอง (Audio setup & backup plans)

NotebookLM

สมการแห่งความสำเร็จ

บุคลิกภาพที่โดดเด่น + การเตรียมพร้อมเชิงกลยุทธ์ + เป้าหมายที่ชัดเจน = การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ

ศิลปะของการนำเสนอคือการผสานข้อมูลเข้ากับความเป็นมนุษย์

NotebookLM