

เตรียมตัว
เตรียมใจ
ก่อนไป

“**ขาย**”
งาน

พลอย ศรีสุโร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ห้องสมุดเทอร์



401016745

คำนำ

หนังสือเล่มนี้เรียบเรียงขึ้นเพื่อใช้ประกอบการเรียนการสอนวิชาทักษะการนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (Presentation Skills in Advertising and Public Relations) ซึ่งอยู่ในหลักสูตรเทคโนโลยีบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ของคณะเทคโนโลยีสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

เนื้อหาของหนังสือเล่มนี้เกิดจากการรวบรวมองค์ความรู้สำคัญด้านการนำเสนอ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ และได้ปรับให้มีเนื้อหาที่เหมาะสมและทันสมัย สอดคล้องกับการพัฒนาของโลกในยุคปัจจุบัน

เริ่มจากการ **เตรียมตัว** ทำความเข้าใจหลักการนำเสนอ การสร้างสรรค์เนื้อหาและการออกแบบสื่อเพื่อส่งเสริมการนำเสนออย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีเทคนิคการนำเสนอจากนักพูดที่ประสบความสำเร็จ ตลอดจนการ **เตรียมใจ** ฝึกฝนทักษะการนำเสนอต่าง ๆ ให้เชี่ยวชาญ เพื่อให้สามารถถ่ายทอดความคิดหรือผลงานสร้างสรรค์ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และกระตุ้นให้ผู้ฟังหรือลูกค้าเกิดความสนใจและอนุมัติโอเคเดียวของผู้นำเสนอในที่สุด

เพราะผู้เขียนเชื่อมั่นว่าทักษะการนำเสนอเป็นทั้ง **ศาสตร์** และ **ศิลป์** ที่สามารถฝึกฝนให้เกิดขึ้นกับบุคคลได้

ผู้เขียนขอขอบคุณอาจารย์ทุกท่าน นักศึกษา และผู้เชี่ยวชาญในวงการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทุกคนสำหรับคำแนะนำ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจอยากจะ “ขาย” งานหรือไอเดียได้อย่างเป็นธรรมชาติ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลอย ศรีสุโร

สาขาเทคโนโลยีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์

คณะเทคโนโลยีสื่อสารมวลชน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

สารบัญ

คำนำ

บทที่ 1 แบบจำลองการสื่อสาร	1
1.1 แบบจำลองการสื่อสาร	2
1.2 ประเภทของการนำเสนอ	9
คำถามท้ายบท	14
บทที่ 2 การวางแผนการนำเสนอ	15
2.1 วัตถุประสงค์การนำเสนอ	15
2.2 การวิเคราะห์ผู้ฟัง	19
คำถามท้ายบท	24
บทที่ 3 การสร้างสรรค์เนื้อหา	25
3.1 การออกแบบเนื้อหา	25
3.2 การจัดระเบียบเนื้อหา	39
3.3 การเปิดเรื่อง (Introduction)	49
3.4 การปิดเรื่อง (Conclusion) และการเชื่อมเนื้อหา (Transition)	56
คำถามท้ายบท	69
บทที่ 4 การสร้างสรรค์สื่อ	71
4.1 ประเภทของสื่อและอุปกรณ์การนำเสนอ	72
4.2 ข้อดีและข้อจำกัดของสื่อและอุปกรณ์การนำเสนอ	79
4.3 หลักการใช้สื่อและอุปกรณ์การนำเสนอ	80
4.4 การออกแบบสไลด์การนำเสนอ	83
คำถามท้ายบท	113

บทที่ 5 เทคนิคการนำเสนอ	115
5.1 เทคนิคการนำเสนอแบบสตีฟ จ๊อบส์	115
5.2 เทคนิคการนำเสนอแบบ TED	127
คำถามท้ายบท	142
บทที่ 6 ทักษะการนำเสนองาน	143
6.1 ทักษะการใช้วัจนภาษา (Verbal Language Skills)	143
6.2 ทักษะการใช้วัจนภาษา (Non-verbal Language Skills)	149
คำถามท้ายบท	157
บทที่ 7 การนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	159
7.1 การสื่อสารของฝ่ายบริหารงานลูกค้า	160
7.2 ลำดับการนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	163
คำถามท้ายบท	170
บทที่ 8 การเลือกเนื้อหาการนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	171
8.1 การเข้าใจงานที่ได้รับมอบหมาย (Assignment) และรู้จักกลุ่มลูกค้า คาดหวัง (Prospect)	171
8.2 การเลือกสารและจัดระเบียบสาร	176
8.3 เทคนิคการเลือกเนื้อหา	179
คำถามท้ายบท	186
บทที่ 9 กลยุทธ์การนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	187
9.1 กลยุทธ์การนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	187
9.2 หลักการสร้างสรรคส์เพื่อนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	191
9.3 องค์ประกอบการนำเสนออื่นๆ	194
คำถามท้ายบท	198
บทที่ 10 การเตรียมตัวนำเสนองานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	199
10.1 การเตรียมตัวนำเสนองานพิช (Pitch)	199
10.2 การเตรียมตัวนำเสนองานเป็นทีม	202
10.3 การเตรียมตัวตอบคำถาม	203
คำถามท้ายบท	205
บรรณานุกรม	206
ดัชนี	209

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/bibitem?bibid=b00106672>

B เตรียมตัว เตรียมใจก่อนไป "ขาย" งาน / พลอย ศรีสุโร.

พลอย ศรีสุโร.

My list 



Subject [การนำเสนอทางธุรกิจ](#)
[การสื่อสารทางธุรกิจ](#)
[การขาย](#)
[การนำเสนองานขาย](#)

Details

Published กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2564.
Edition พิมพ์ครั้งที่ 1.
Detail 212 หน้า : ภาพประกอบ ; 26 ซม.
ISBN 9789740340423

 0  22  0

 MARC

 Export

 Save

 Share

สำหรับการเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงท่านั้น