



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

MỤC TIÊU KHOÁ HỌC

Sau khi hoàn tất thành công chương trình học này, học viên sẽ:

- Trình bày ý tưởng một cách mạch lạc, rõ ràng, thu hút và truyền cảm hứng cho người nghe;
- Trang bị những kỹ thuật để “làm mát” và kiểm soát tâm trí khi bạn hồi hộp trước thời điểm thuyết trình;
- Chuẩn bị nội dung thuyết trình thành công bằng cách kết cấu các điểm chính vào một khung sườn chặt chẽ;
- Chú trọng vào việc điều chỉnh ngữ điệu, tốc độ, ngôn ngữ hình thể, ánh nhìn cử chỉ biểu cảm, . . . để xây dựng liên hệ tích cực với người nghe;
- Vượt qua sự hồi hộp, lo lắng cũng như những nhân tố gây phân tán trong lúc thuyết trình;
- Thu hút và duy trì sự quan tâm chú ý của người nghe bằng các kỹ thuật tương tác;
- Sử dụng các kỹ thuật tương tác với khán giả để xác định và giải quyết các câu hỏi.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp quản lý & lãnh đạo doanh nghiệp;
- Các Giám đốc chức năng, trưởng/ phó các phòng, ban, bộ phận trong doanh nghiệp;
- Những người đang tham gia làm việc trong môi trường doanh nghiệp có mong muốn phát triển và hoàn thiện kỹ năng quan trọng này;

THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH

4 buổi (3 giờ/buổi)

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

1. Tổng quan

- Thế nào là một bài thuyết trình hiệu quả?
- Tạo ấn tượng tích cực đối với người nghe;
- Nâng cao sự tự tin trong bạn khi đứng trước đám đông.

2. Xây dựng một bài thuyết trình thành công

- Quy trình thiết kế, xây dựng nội dung;

- Xác định mục tiêu và kết nối với nhu cầu của khán giả;
- Thiết kế một khung sườn nội dung theo một câu chuyện, ứng dụng kỹ thuật Mind mapping trong việc lên khung nội dung;
- Thoả sức sáng tạo ý tưởng;
- Thiết kế nội dung thuyết trình qua Powerpoint hiệu quả;
- Hoà hợp giữa nội dung, màu sắc, hình khối, âm nhạc.

3. Chú trọng vào các điểm chính yếu

- Tạo ấn tượng tích cực ban đầu;
- Các nguyên tắc và phương pháp thuyết trình hiệu quả;
- Tăng tính kết dính cho thông điệp của bạn;
- Cách dẫn dắt nội dung đầy thuyết phục;
- Sử dụng handout để tăng cường tính hiệu quả;
- Những kỹ năng thuyết trình cơ bản;
- Linh hoạt điều chỉnh ngữ điệu: âm lượng, ánh mắt, ngôn ngữ cơ thể, biểu cảm...
- Những kỹ thuật làm dịu căng thẳng;
- Những phong cách trình bày khác nhau;
- Các kỹ thuật dành cho thuyết trình đa phong cách;
- Kết thúc bài thuyết trình đầy ấn tượng.

4. Tăng cường tính tương tác cho bài thuyết trình

- Chuẩn bị buổi thuyết trình: cách sắp xếp phòng ốc, công cụ hỗ trợ, tài liệu...
- Nói những gì người nghe cần;
- Ích lợi của thông tin phản hồi;
- Khuyến khích sự tham gia của khán giả;
- Thiết lập giao tiếp 2 chiều;
- Tận dụng các câu hỏi để đạt được ảnh hưởng mong muốn;
- Thiết kế những câu hỏi an toàn để khơi mào cho quá trình tương tác;
- Kiểm soát tương tác với khán giả;
- Kiểm soát các câu hỏi từ khán giả;
- Tuân thủ lịch trình thời gian của bạn.

5. Luyện tập thuyết trình

- Thực hành thuyết trình tại lớp thông qua các bài tập của nhóm, cá nhân.

BAN GIẢNG HUẤN

JOSH. DIỆP MINH NGHỊ

- Giảng viên được Hiệp hội Kinh doanh Quốc tế, Hoa Kỳ (IBTA -International Business Training Association) chứng nhận cấp phép giảng dạy chương trình "Đào tạo Chứng chỉ Kinh doanh Chuyên nghiệp" các môn Customer Services, Selling Skills, Effective Communication...
- Sở hữu Diploma về Kinh doanh của LIMRA International (Life Insurance Management Research Agency – Winsor Connecticut, USA)
- Đại học Sư Phạm TP. HCM
- Nghiên cứu sinh tại Đại học Quảng Tây - China

Đã từng giữ nhiều chức vụ quan trọng như:

- Giám đốc bán hàng - Bảo Minh CMG
- Chuyên viên huấn luyện cấp cao - Bảo hiểm AIA Việt Nam
- Giám đốc đào tạo - Khách sạn 5 sao Omni Saigon Hotel, Moevenpick Hotel Saigon, White Palace.
- Giám đốc Trung tâm đào tạo - PQC Hospitality
- Giám đốc sản xuất phim Skyline Media Vietnam
- Giám đốc Vùng miền Nam - Apollo Vietnam
- Hơn 15 năm kinh nghiệm trong Quản lý, đào tạo các kỹ năng, nghiệp vụ chuyên nghiệp về lĩnh vực Bán hàng, Chăm sóc khách hàng, Bảo hiểm, Dịch vụ, Kinh doanh, Quản trị nhân sự, Giáo dục Đào tạo, Nhà hàng - Khách sạn, Trung tâm hội nghị cao cấp...
- Các khóa học Certified Business Professional về Kỹ năng bán hàng, Dịch vụ/Chăm sóc khách hàng, Kỹ năng giao tiếp & quản lý du lịch và khách sạn, Kỹ Năng huấn luyện, Kỹ Năng thuyết trình, Kỹ năng thương lượng, Tác phong chuyên nghiệp, Business Etiquette, Leadership, Teamwork, Quản lý thời gian và nhiều chương trình đào tạo huấn luyện Kỹ năng & Nghiệp vụ mềm khác theo đơn đặt hàng.
- Giảng viên từng đào tạo cho rất nhiều tổ chức doanh nghiệp trong các lĩnh vực về Bán hàng, Nhà Hàng, Khách Sạn, Tài Chính, Dịch vụ, Bảo Hiểm, Dầu Khí, Bất Động Sản, Dược phẩm, Giáo Dục, Phân phối, Bán Lẻ, Sản Xuất, Kim Khí Điện Máy, Logistics, Viễn thông...

TRỤ SỞ CHÍNH284 - 286 Hoàng Văn Thu, P.4,
Q. Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh**CHI NHÁNH 1**02, D9, P. Chánh Nghĩa
Tp. Thủ Dầu 1, Bình Dương**CHI NHÁNH 2**102A, Lê Hồng Phong, Phường 4,
Bà Rịa - Vũng Tàu, Tp. Vũng Tàu**CHI NHÁNH 3**28 - 33, Phạm Ngọc Thạch,
Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ**CHI NHÁNH 4**34 Trần Phú,
P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang

- Các đơn vị/khách hàng doanh nghiệp trong và ngoài nước đã thực hiện các khoá học và sử dụng dịch vụ đào tạo/tư vấn: AIA Vietnam, Bao Minh CMG, Omni Saigon Hotel, Moevenpick Hotel Sai Gon, P&G, THP Group, Sonion, VDC, FPT, Saigon Postel Telecom, Viet Thai Group, UOB, American Standard, Proma Group, Cathay Life, Golden Foods, Tinh Vân, Mekong Housing Bank, Uni-President, Đất Xanh, Habubank, SAGS (Saigon Ground Services), Savill VN, Shell, Orana, Saigon Commercial Bank, ACER, PVI Drilling, CNG, Fairfield VN, Vietgame, POSCO E&C, TARA, Me Linh Point, PVOIL, APL, UEF, SBJ, Capitaland, VAS, VUS, Johnson SC, PV Trans PCT, PV GASD, MITSUI, Eximbank, Jetstar Pacific Airlines, Petrosetco E&C, Âu Việt, ME Corp, Hoàng Anh, Phu Long Real Estate, Green Vet, Apollo Vietnam, DAIKIN VN, M.O.L, Behn Meyer, Pepperl+Fuchs, SM@RTCOM, HYOSUNG Vietnam, Detmold Pakaging, SAMSUNG Vietnam, Apollo Vietnam, Merck Vietnam, DKSH, TRB CHEMEDICA, Netnam, Ben Thanh Tourist, Hoa Sen University, Vietnam Esports, Quintitles Vietnam, DIGIWORLD, DAIKIN Vietnam, White Palace, Eastin Grand Saigon, Melisa Center, Tôn Hoa Sen Group, Kinh Đô Mondelez, Kangaroo Group, Mobifone, Pouyuen Vietnam, Samiguel Pure Foods, Ben Thanh TSC, VTC Mobile Game...

TRỤ SỞ CHÍNH

284 - 286 Hoàng Văn Thu, P.4,
Q. Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh

CHI NHÁNH 1

02, D9, P. Chánh Nghĩa
Tp. Thủ Dầu 1, Bình Dương

CHI NHÁNH 2

102A, Lê Hồng Phong, Phường 4,
Bà Rịa - Vũng Tàu, Tp. Vũng Tàu

CHI NHÁNH 3

28 - 33, Phạm Ngọc Thạch,
Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

CHI NHÁNH 4

34 Trần Phú,
P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang