SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH

SMARTWAY
Changing your way

CHỦ ĐỀ

PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG KỸ NĂNG BỔ TRỢ TRONG CÔNG VIỆC ĐỂ CẢI TIẾN LIÊN TỤC CHẤT LƯỢNG NGUỒN LAO ĐỘNG CHO DOANH NGHIỆP

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH (PHẦN 1)

HỆ THỐNG TÀI LIỆU
ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN

NÂNG CAO
NĂNG SUẤT
CHẤT LƯỢNG
VÀ ĐỔI MỚI
SÁNG TẠO

SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH

SMARTWAY
Changing your way

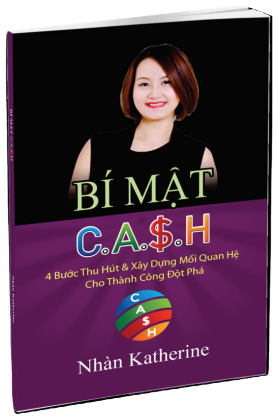
Chương trình
"Phát triển hệ thống kỹ năng bổ trợ trong công việc để cải tiến liên tục chất lượng nguồn lao động cho doanh nghiệp"
được phối hợp thực hiện bởi
Sở Khoa Học Công Nghệ Thành Phố Hồ Chí Minh &
Học viện đào tạo quốc tế Smart Way.

SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH

SMARTWAY
Changing your way

Giảng Viên Nhàn Katherine Là Ai?

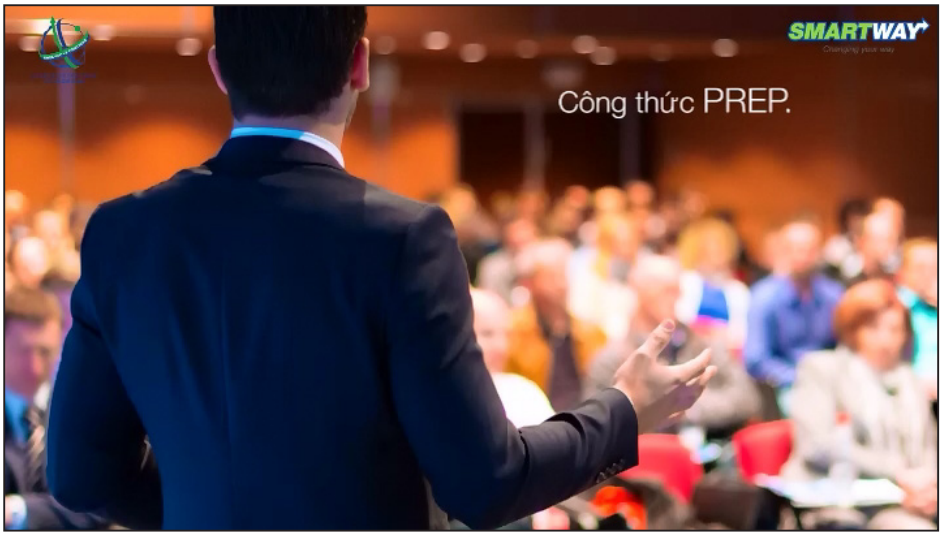
- Nhà huấn luyện quốc tế về Bán Hàng & Lãnh Đạo được Vua Bán Hàng Blair Singer đào tạo trực tiếp.
- Tác giả hai cuốn "*3 Bước Trở Thành Nhà Bán Hàng Xuất Sắc*" và "*Bí Mật C.A.$.H*".
- Đối tác huấn luyện, coaching, tư vấn của Viglacera, Hệ sinh thái làm đẹp Dương Tây, Công ty KD địa ốc BeeGreen phía Bắc, Huệ Beauty và nhiều DN khác ...
- Giúp đỡ hơn 10.000 người thay đổi tư duy và kết quả bán hàng từ 15-85%.
- 11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kinh doanh Dược Phẩm.



KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH (PHẦN 1)

CÔNG THỨC P.R.E.P CHUẨN BỊ BÀI THUYẾT TRÌNH

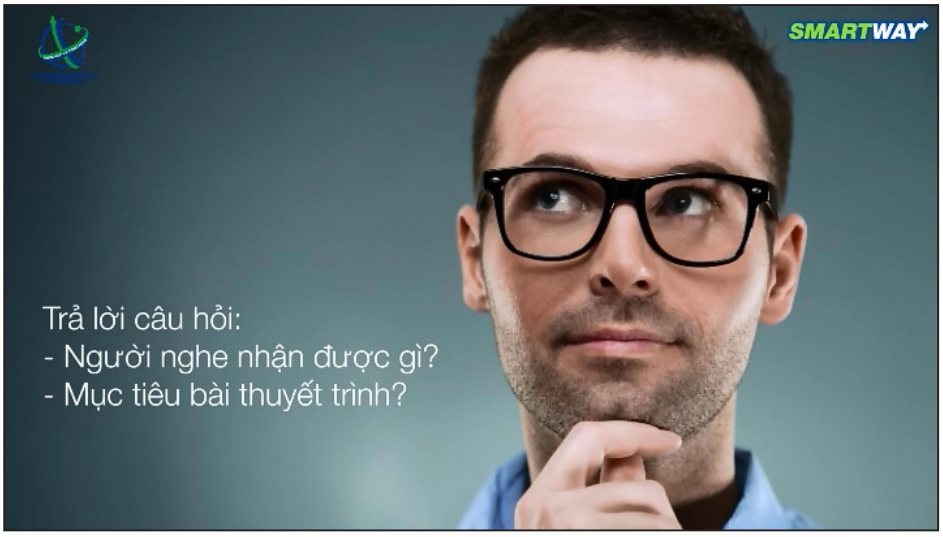
- **P – Point of view:** Tuyên bố quan điểm, suy nghĩ, ý tưởng hay thực tế của bạn ngay khi bắt đầu một ý điểm chính.
- **R – Reason:** Lý do bạn có quan điểm đó.
- **E – Example:** Ví dụ minh họa cho quan điểm của bạn.
- **P – Point of view:** Khẳng định lại quan điểm của mình.



6 BƯỚC THIẾT KẾ BÀI THUYẾT TRÌNH

- **Bước 1:** Tên bài bạn thuyết trình.
- **Bước 2:** Mô tả trong 1 câu nói về MỤC ĐÍCH bài thuyết trình của bạn.
- **Bước 3:** Nêu 15 quan điểm, ý tưởng, hình ảnh để thực hiện được MỤC ĐÍCH của bạn.
- **Bước 4:** Lựa chọn 3-5 quan điểm, ý tưởng có tác động mạnh mẽ nhất.
- **Bước 5:** Dùng công thức P.R.E.P để thiết kế nội dung cho từng quan điểm.
- **Bước 6:** Sắp xếp từng phần lại với nhau thành bài thuyết trình hoàn chỉnh.

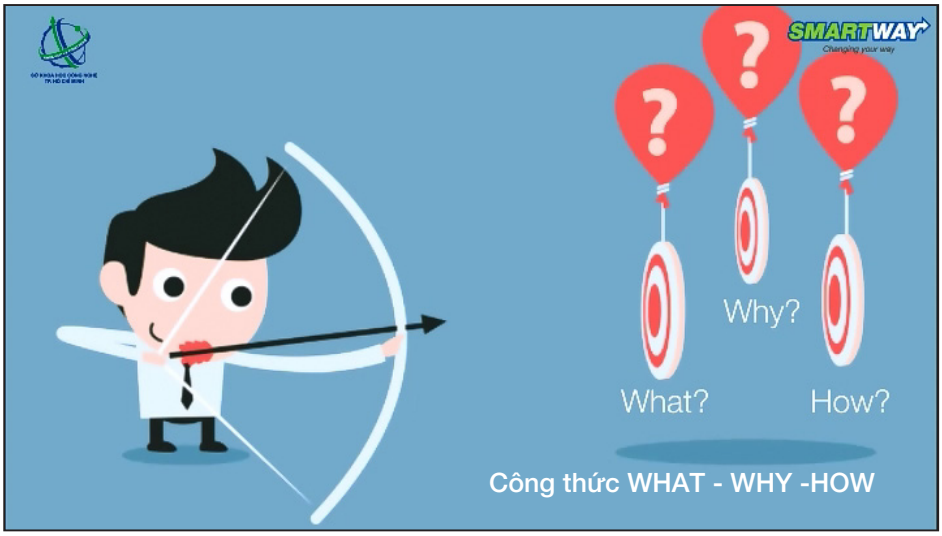
Cách thiết kế thuyết trình.
SMARTWAY
Changing your way


SMARTWAY
Trả lời câu hỏi:
- Người nghe nhận được gì?
- Mục tiêu bài thuyết trình?

SMARTWAY
Changing your way
Đặt lợi ích của người nghe lên đầu.

Tùy thời lượng để đưa ra mục đích/mục tiêu thuyết trình:

- 3 giờ: 1 mục tiêu.
- 2 ngày: 3 mục tiêu.
- 3 – 5 ngày: 5 mục tiêu.



1. WHAT – Bạn đang thuyết trình điều gì?

2. WHY – Vì sao điều bạn chia sẻ quan trọng?

3. HOW - Làm cách nào?

BÀI TẬP

Viết tên chủ đề thuyết trình:

Mục đích của bài thuyết trình là gì?

15 quan điểm, ý tưởng, hình minh họa, ví dụ có thể dùng để chứng minh cho bài thuyết trình của bạn.

BÀI TẬP

Lựa chọn 3 - 5 quan điểm có sức nặng nhất?

1.

2.

3.

4.

5.

Công thức PREP là gì?

P:

R:

E:

P

BÀI TẬP

Dùng công thức PREP cho quan điểm 1.

P:

R:

E:

P

Dùng công thức PREP cho quan điểm 2.

P:

R:

E:

P

BÀI TẬP

Dùng công thức PREP cho quan điểm 3.

P:

R:

E:

P

Dùng công thức PREP cho quan điểm 4.

P:

R:

E:

P

BÀI TẬP

Dùng công thức PREP cho quan điểm 5.

P:

R:

E:

P

Ghép tất cả toàn bộ với nhau thành 1 bài thuyết trình hoàn chỉnh.

DANH MỤC SÁCH - TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Làm Chủ Giọng Nói Nhỏ Trong Đầu – ***Blair Singer.***
2. Những Chú Chó Bán Hàng – ***Blair Singer.***
3. Câu Hỏi Quyền Năng – ***Jerold Panas.***
4. Đòn Tâm Lý Trong Bán Hàng – ***Brian Tracy.***
5. Thuật Bán Hàng – ***Brian Tracy.***
6. Nghệ Thuật Thuyết Trình – ***Philips Collins.***
7. Nghệ Thuật Thuyết Trình Đỉnh Cao – ***Peter Coughter.***
8. Tự Đào Giếng Trước Khi Chết Khát – ***Harvey Mackay.***
9. Đừng Bao Giờ Đi Ăn Một Mình – ***Keith Ferrazzi.***
10. Ai Che Lưng Cho Bạn – ***Keith Ferrazzi.***

SMARTWAY

Changing your way

CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ SMART WAY

Phòng 1901, Tòa nhà Saigon Trade Center,
số 37 Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM

028 2220 2211

info@smartway.com.vn

www.smartway.com.vn