



"SUCCESSFUL BOARDROOM PRESENTATIONS"

by
Niwat Thanpitinan
Managing Director
Propertist Co., Ltd.

“HELLO”

I am Niwat Thanpitinan

- Suankularb Wittayalai School
- Chulalongkorn University
- Assumption University
- Vice President for International Affairs, Consulting Engineers Association of Thailand (CEAT)
- A Committee Member of the Federation of Thai Industries (FTI)
- An Expert Committee of the National Research Council of Thailand (NRCT)
- Risk Management Specialist of Asset Management, State Railway of Thailand
- Guest Speaker for COE, EIT, THAC, ITD, EEC Universities: Chulalongkorn, Mahidol, Kasetsart, NIDA, Chiangmai, Khon Kaen, Silpakorn, Bangkok, Rangsit, Sripatum, Navamindradhiraj, Naresuan University, King Mongkut's University of Technology Thonburi, Thammasat University
- Managing Director of Propertist Co., Ltd.



Niwat Thanpitinan

◆ Design & Supervision	5 years
◆ Real Estate Development	4 years
◆ MRTA Initial Blue Line	5 years
◆ Bridge Projects in London	1 year
◆ Suvarnabhumi Airport Terminal	2 years
◆ Luxury hotels in Dubai	4 years
◆ Monorail Project in Mumbai	2 years
◆ Project and Corporate Advisor	9 years



My Experience with



Confidence เชื้อม่น

CARE

Responsiveness

Attentiveness

จับไว

ใส่ใจ



by **PROPERTIST**

Engagement

ไฟร่วม

PROPERTIST

How to set a
clear
presentation
objective?

“Who”
“What”
“Why”

Who is the last person in your audience?

- The **last person is the one who needs to take action** based on your presentation. It could be the final decision maker or someone who influences the decision making process.
- You create your [presentation outline or story](#) keeping the last person in mind.

Why do you need to determine the last person for your presentation?

It is to focus your message. The clearer you are about the last person, the more focused your message gets:

- By understanding the knowledge and experience level of the last person, you can plan the extent to which you need to build the **context and background**.
- By understanding the motivation factors, you can determine the **nature of your offer**.
- By understanding the preferences, you can decide the **extent to which you need to use data and emotions** in your presentation.

Best way to prepare for questions?

- Audience analysis
- List all of potential questions
- Especially the toughest ones
- Prepare response for every question

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ

1. สถานที่ ขนาดห้อง
2. ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ฟัง
3. เตรียมพร้อมตลอดเวลา
4. กล้าแสดงสดเมื่อจำเป็น

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ (ต่อ)

5. การแต่งกายมีสไตล์

6. ดูแลหน้าและผม

7. ยิ้มแย้มแจ่มใส

8. บุคลิกท่วงทำน้ามอง

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ (ต่อ)

9. Breaking the ice, Building the bridge

10. สไลด์สมบูรณ์ น่าติดตาม

11. น้ำเสียง โทนเสียง ระดับเสียง

12. ลีลาและการเคลื่อนไหวขณะบรรยาย

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ (ต่อ)

- 13. วิเคราะห์อากัปกริยาผู้ฟังได้ดี
- 14. หักมุมเหนือความคาดหมาย
- 15. พลิกแพลงสถานการณ์เป็น
- 16. ระวังความตื่นเต้นได้

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ (ต่อ)

- 17. รู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
- 18. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างการบรรยาย
- 19. สบตาผู้ฟังเป็นระยะ
- 20. สลับเป็นผู้ฟังที่ดีบ้าง

คุณสมบัติที่มีผลต่อการนำเสนอ (ต่อ)

- 21. อารมณ์ขันพอเหมาะพอสม
- 22. ถ่อมตัวแบบมั่นใจ
- 23. ควบคุมเวลาได้ดี
- 24. เน้นย้ำและสรุปใจความสำคัญ



"เปี่ยมสติ
วิเคราะห์ดู
ความรู้ครบ
ประสบการณ์
รักงานจริง"

MAKER

Mindfulness

Analytical Skill

Knowledge

Experience

Responsibleness





Financial **A**uthentic **C**ontractual **T**echnical

"ธุรกิจซ้ำของ

คิดคลองของแท้

แม่นยำสัญญา

เก่งกล้าวิชาชีพ"

Contact Details: www.propertyist.co.th

+6665-532-4665

niwat@propertyist.co.th

[facebook.com/Niwat Thanpitinan](https://facebook.com/Niwat%20Thanpitinan)



0655324665



PROPERTYIST

"I am no perfectionist.
It just never feels
right to settle for
mediocre standard."

