

“ การโน้มน้าวใจและการจูงใจคน ” หากทำได้สำเร็จ ผลตอบแทนที่จะได้รับนั้น แทบจะพูดได้ว่าเหลือคณานับ กล่าวเช่น ในเรื่องการทำงานกับทีมงาน หรือกับผู้ใต้บังคับบัญชา การที่เรามีจิตวิทยาการจูงใจ ให้ผู้ปฏิบัติงานได้ตระหนักและพร้อมที่จะก้าวไปกับองค์การเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง จึงเป็นหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องของในการที่จะนำเอาหลักการ แนวทางหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้เพื่อให้องค์การ และผู้ปฏิบัติงานเกิดความเป็นหนึ่งเดียวกัน หรือสร้างการทำงานอย่างเต็มใจ และมีเป้าหมาย ก็จะทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะนี้ในอีกมุมหนึ่งนั้น ศิลปะการโน้มน้าวใจ ก็ใช้ได้กับลูกค้า และคู่เจรจาทางธุรกิจเช่นกัน ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนองาน ต่อลูกค้าและคู่ค้าของเราให้มากยิ่งขึ้น ด้วยหลักจิตวิทยาและศิลปะการพูดที่จะได้เรียนรู้ในหลักสูตรนี้

Convincing

หลักสูตร จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

เรียนรู้ 2 ทักษะที่สำคัญในหลักสูตรนี้ หนึ่งคือทักษะด้านจิตวิทยา เพื่อเข้าใจคน พฤติกรรม และแรงจูงใจทางจิตวิทยา และสองทักษะในการพูด การสื่อสาร อย่างไร ที่จะโน้มน้าวใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนักจิตวิทยาและนักพูดมืออาชีพ ที่จะช่วยให้คุณได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ ถึงการใช้ทักษะดังกล่าวเพื่อให้เกิดความสำเร็จของงานที่แท้จริง.....



อังคารที่ 28 สิงหาคม 2561

“

ศิลปะการโน้มน้าวใจ

ทักษะที่ขาดไม่ได้สำหรับนักบริหาร
ในการทำงานกับทีมงาน หรือกับลูกค้า
เข้าใจหลักจิตวิทยาและเคล็ดลับการพูด
อย่างมีประสิทธิภาพในหลักสูตรนี้

”

Course Outline

■ จิตวิทยาในการจูงใจ (ครึ่งวันเช้า)

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่องการจูงใจคน
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง (Analysis Audiences' types)
- การสร้างความน่าเชื่อถือ: เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง (ผู้รับสาร)
- เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าว และชักจูง (NLP Techniques)
 - ผู้ปฏิบัติงานในองค์กร (การสื่อสารจาก Top-Down)
 - ผู้ใต้บังคับบัญชา
 - ลูกค้า
- จิตวิทยาการนำเสนองาน

■ วาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ (ครึ่งวันบ่าย)

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทะศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทะศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

Convincing

Objective

- 1) เพื่อให้ความรู้จักกับผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานกับคน
- 2) เข้าใจจิตวิทยาในการบริหารงาน เพื่อจูงใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในงาน
- 3) เรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 4) เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสาร ใดๆ ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
- 5) สามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่

วิทยากร



ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา



ดร.ประภัสสร จันทรสถิตย์พร

- อาจารย์ประจำภาควิชาวาทวิทยาและ สื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ผู้ช่วยอาจารย์ใหญ่ และวิทยากรผู้สอนการแสดงกันตนา แคลสดีงเซ็นเตอร์
- ผู้เชี่ยวชาญทางการแสดง การนำเสนอ วาทวิทยา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูน

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูด สื่อสาร



อังคารที่ 28 สิงหาคม 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE @strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม