

“การโน้มน้าวใจและการจูงใจคน” หากทำได้สำเร็จผลตอบแทนที่จะได้รับแทบจะพูดได้ว่าเหลือคณานับ กล่าวเช่น ในเรื่องการทำงาน กับทีมงานหรือกับผู้ใต้บังคับบัญชา การที่มีจิตวิทยาการจูงใจให้ผู้ปฏิบัติงานได้ตระหนัก และพร้อมที่จะก้าวไปกับองค์กรเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง จึงเป็น หน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องของในการที่จะนำเอาหลักการแนวทางหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้เพื่อให้องค์กร และผู้ปฏิบัติงานเกิดความเป็นหนึ่งเดียวกัน หรือสร้างการ ทำงานอย่างเต็มใจ และมีเป้าหมาย ก็จะทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะนี้ในอีกมุมหนึ่งนั้น ศิลปะการโน้มน้าวใจก็ได้กับลูกค้า และคู่แข่งจากทาง ธุรกิจเช่นกันที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนองานต่อลูกค้า และคู่ค้าของเราให้มากยิ่งขึ้น ด้วยหลักจิตวิทยาและศิลปะการพูดที่จะได้เรียนรู้ในหลักสูตรนี้

# Convincing

## หลักสูตร : จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

เรียนรู้ 2 ทักษะที่สำคัญในหลักสูตรนี้

- ทักษะที่ 1 ด้านจิตวิทยา เพื่อเข้าใจคน พฤติกรรม และแรงจูงใจทางจิตวิทยา
- ทักษะที่ 2 ด้านการพูด การสื่อสารที่จะโน้มน้าวใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถ่ายทอดโดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านศาสตร์นั้นๆ โดยเฉพาะ ซึ่งจะช่วยให้คุณเข้าใจ อย่างถ่องแท้ ถึงการใช้ทักษะดังกล่าวเพื่อให้เกิดความสำเร็จ ของงานที่แท้จริง.....



อังคาร ที่ 2 เมษายน 2562

“ ศิลปะการโน้มน้าวใจ  
 ทักษะที่ขาดไม่ได้สำหรับนักบริหาร  
 ในการทำงานกับทีมงาน หรือกับลูกค้า  
 เข้าใจหลักจิตวิทยาและเคล็ดลับการพูด  
 อย่างมีประสิทธิภาพในหลักสูตรนี้ ”

### Course Outline

#### ■ จิตวิทยาในการจูงใจ (09.00 - 12.00 น.)

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

#### ■ วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ (13.00 - 16.00 น.)

- หลักสำคัญของการพูดและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทศิลป์ในการนำเสนอและการโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

# หลักสูตร : จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

# Convincing

## Objective

- 1) เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานกับคน
- 2) เข้าใจจิตวิทยาในการบริหารงาน เพื่อจูงใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในการทำงาน
- 3) เรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 4) เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสารอย่างไร ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
- 5) สามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่

## วิทยากร



### ผศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยรามคำแหง และผู้เชี่ยวชาญการให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



### ดร.ประภัสสร จันทร์สถิตย์พร

- อาจารย์ประจำภาควิชาวาทวิทยาและ สื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ผู้ช่วยอาจารย์ใหญ่ และวิทยากรผู้สอนการแสดง ที่กัณธนาแคสตั้งเซ็นเตอร์
- ผู้เชี่ยวชาญทางการแสดง การนำเสนอ วาทวิทยา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูนความรู้

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูดสื่อสาร



อังคาร ที่ 2 เมษายน 2562 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.  
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอ คองคอร์ด (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 ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ 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