

“ การโน้มน้าวใจและการจูงใจคน ” หากทำได้สำเร็จ ผลตอบแทนที่จะได้รับนั้น แทบจะพูดได้ว่าเหลือคณานับ กล่าวเช่น ในเรื่องการทำงานกับทีมงาน หรือกับผู้ใต้บังคับบัญชา การที่เรามีจิตวิทยาการจูงใจ ให้ผู้ปฏิบัติงานได้ตระหนักและพร้อมที่จะก้าวไปกับองค์กรเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง จึงเป็นหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องในการที่จะนำเอาหลักการ แนวทางหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้เพื่อให้องค์กร และผู้ปฏิบัติงานเกิดความเป็นหนึ่งเดียวกัน หรือสร้างการทำงานอย่างเต็มใจ และมีเป้าหมาย ก็จะทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะทีในอีกมุมหนึ่งนั้น ศิลปะการโน้มน้าวใจ ก็ใช้ได้กับลูกค้า และคู่แข่งจากทางธุรกิจเช่นกัน ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนองาน ต่อลูกค้าและคู่ค้าของเราให้มากยิ่งขึ้น ด้วยหลักจิตวิทยาและศิลปะการพูดที่จะได้เรียนรู้ในหลักสูตรนี้

Convincing

หลักสูตร จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

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



อังคารที่ 7 กันยายน 2553

“ 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) เพื่อให้ความรู้กับผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานกับคน
- 2) เข้าใจจิตวิทยาในการบริหารงาน เพื่อจูงใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในงาน
- 3) เรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 4) เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสาร อย่างไร ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
- 5) สามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่

วิทยากร

- อ. ปรัชญา ปิยะมโนธรรม อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา
 อ. สุขุม นวลสกุล อาจารย์และวิทยากรนักพูดมืออาชีพ

อังคารที่ 7 กันยายน 2553 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
 สถานที่ โรงแรมเรดิสัน (ใต้ทางด่วนพระราม 9)
 ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูน

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูด สื่อสาร



See Details for English Version Click --- www.sbdc.co.th

ใบตอบรับ

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....
 E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....
 E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....
 E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....
 E - Mail.....

ชื่อบริษัท / องค์การ.....

 ประเภทธุรกิจ.....
 ที่อยู่.....

 ชื่อผู้ประสานงาน.....
 ตำแหน่ง.....
 ฝ่าย.....
 โทรศัพท์.....
 มือถือ.....
 โทรสาร.....
 E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3011731550 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวง/เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทิวาอินทาวน บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

!!! พิเศษ สำรอง 3 ที่นั่ง ฟรี 1 ที่นั่ง

3 Get 1 Free

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%
 สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,200 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ (ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ทีสำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)