

“ การโน้มน้าวใจและการจูงใจคน ” หากทำได้สำเร็จ ผลตอบแทนที่จะได้รับนั้น แทบจะพูดได้ว่าเหลือคณานับ กล่าวเช่น ในเรื่องการทำงานกับทีมงาน หรือกับผู้บังคับบัญชา การที่เราจะมีจิตวิทยาการจูงใจ ให้ผู้ปฏิบัติงานได้ตระหนักและพร้อมที่จะก้าวไปกับองค์การเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง จึงเป็นหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องในการที่จะนำเอาหลักการ แนวทางหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้เพื่อให้องค์การ และผู้ปฏิบัติงานเกิดความเป็นหนึ่งเดียวกัน หรือสร้างการทำงานอย่างเต็มใจ และมีเป้าหมาย ก็จะทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะนี้ในอีกมุมหนึ่งนั้น ศิลปะการโน้มน้าวใจ ก็ใช้ได้กับลูกค้า และคู่แข่งจากทางธุรกิจเช่นกัน ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนองาน ต่อลูกค้าและคู่ค้าของเราให้มากยิ่งขึ้น ด้วยหลักจิตวิทยาและศิลปะการพูดที่จะได้เรียนรู้ในหลักสูตรนี้

Convincing

หลักสูตร จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

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



พฤหัสบดีที่ 1 กันยายน 2559

“ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
ทักษะที่ขาดไม่ได้สำหรับนักบริหาร
ในการทำงานกับทีมงาน หรือกับลูกค้า
เข้าใจหลักจิตวิทยาและเคล็ดลับการพูด
อย่างมีประสิทธิภาพในหลักสูตรนี้ ”

Course Outline

■ จิตวิทยาในการจูงใจ (ครึ่งวันเช้า)

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่องการจูงใจคน
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง (Analysis Audiences' types)
- การสร้างความน่าเชื่อถือ: เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง (ผู้รับสาร)
- เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าว และชักจูง (NLP Techniques)
 - ผู้ปฏิบัติงานในองค์การ (การสื่อสารจาก Top-Down)
 - ผู้บังคับบัญชา
 - ลูกค้า
- จิตวิทยาการนำเสนอ

■ วาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ (ครึ่งวันบ่าย)

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทะศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทะศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

Convincing

Objective

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

วิทยากร

ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา

อาจารย์สุขุม นวลสกุล

อาจารย์และวิทยากรนักพูดมืออาชีพ

พฤหัสบดีที่ 1 กันยายน 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูน

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูด สื่อสาร



For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

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

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม สั่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

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

Convincing

หลักสูตร จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

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



พฤหัสบดีที่ 1 กันยายน 2559

“ 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)
 - ผู้บังคับบัญชา
 - ลูกค้า
- จิตวิทยาการนำเสนองาน

■ วาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ (ครึ่งวันบ่าย)

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทะศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทะศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน