

“ 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 ใดๆ ที่จะโน้มน้าวใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนักจิตวิทยาและนักพูดมืออาชีพ ที่จะช่วยให้คุณได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ ถึงการใช้ทักษะดังกล่าวเพื่อให้เกิดความสำเร็จของงานที่แท้จริง.....



อังคารที่ 14 พฤศจิกายน 2560

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

วิทยากร



ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา



อาจารย์สุขุม นวลสกุล

อาจารย์และวิทยากรนักพูดมืออาชีพ



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูน

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูด สื่อสาร



อังคารที่ 14 พฤศจิกายน 2560 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
สถานที่ โรงแรม โกลเด้นทิวลิปชอฟเฟอริน (เรดิสันเดิม) ใต้ทางด่วนพระราม 9
ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---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

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สำคัญที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดโครม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา 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 หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม