

“ 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.....



พฤหัสบดีที่ 8 มีนาคม 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) เพื่อให้ควมรู้กับผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานกับคน
- 2) เข้าใจจิตวิทยาในการบริหารงาน เพื่อจูงใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในงาน
- 3) เรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 4) เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสาร อย่งไร ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
- 5) สามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่

## วิทยากร



ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา



อาจารย์สุขุม นวลสกุล

อาจารย์และวิทยากรนักพูดมืออาชีพ



หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งที่จะเพิ่มพูน

- ทักษะด้านการบริหารคน
- ทักษะการนำเสนองาน
- ทักษะในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะด้านการพูด สื่อสาร



พฤหัสบดีที่ 8 มีนาคม 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (ริชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่



LINE @strategiccenter



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

**MEMBER**

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

**การชำระเงิน**

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
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