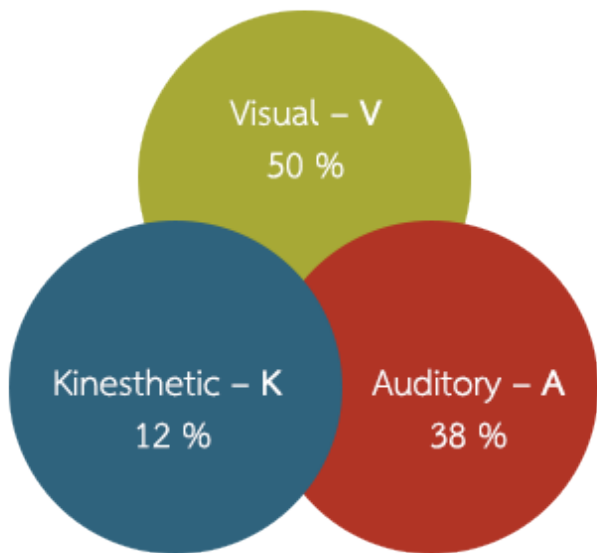


CONVINCING

พฤหัสบดีที่ 4 มีนาคม 2564

“เคล็ดลับ!! การโน้มน้าวใจคนให้สำเร็จ
ด้วยเทคนิคเชิงจิตวิทยาและศิลปะการพูด”

The perception of the system
for motivation



หลักสูตร : จิตวิทยาและวาทศิลป์ ในการโน้มน้าวใจ

Course Outline

📌 วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีศิลปะ
- วาทศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

📌 จิตวิทยาในการจูงใจ

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่องการจูงใจคน
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง (Analysis Audiences' types)
- การสร้างความน่าเชื่อถือ : เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง (ผู้รับสาร)
- เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าวและชักจูง (NLP Techniques)
- พฤติกรรมมนุษย์
- จิตวิทยาการนำเสนอองาน

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ผศ.ดร.ประภัสสร จันทร์สถิตย์พร

อาจารย์ประจำภาควิชาวาทวิทยาและสื่อสารการแสดง
คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ผู้ช่วยอาจารย์ใหญ่ และวิทยากรผู้สอนการแสดง
กันตนา แคสติ้งเซ็นเตอร์

รศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
และผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา

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

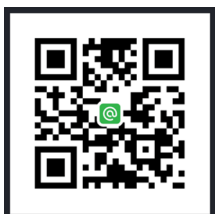
สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %
สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยังไม่ชำระค่าสมัคร)