

LIVE ! TRAINING ONLINE

# CONVINCING



## COURSE OUTLINE

- วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ
  - หลักสำคัญของ การพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
  - วาทศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
  - ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
  - วาทศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
  - สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน
- จิตวิทยาในการจูงใจ
  - แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่อง การจูงใจคน
  - การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง
  - การสร้างความน่าเชื่อถือ : เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง
  - เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าวและชักจูง
  - พฤติกรรมมนุษย์
  - จิตวิทยาการนำเสนอ

“จิตวิทยาการโน้มน้าวใจ  
และศิลปะการนำเสนอ  
สู่ความสำเร็จ”



4 เมษายน 2566



09.00 - 16.00 น.



**รศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม**

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา ม.รามคำแหง  
นักจิตวิทยาระดับประเทศ, ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์  
สถาบันอนุญาโตตุลาการ  
ผู้เชี่ยวชาญการให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



**ผศ.ดร.ประภัสสร จันทรสถิตย์พร**

อาจารย์ประจำภาควิชาพาณิชยศาสตร์และการบัญชี  
คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการแสดง การโน้มน้าวใจ  
และการเจรจาต่อรอง

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

**STRATEGIC**

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์



**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](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านทางช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์ร่วมกับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)