

CONVINCING



COURSE OUTLINE

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

“จิตวิทยาการโน้มน้าวใจ
และศิลปะการนำเสนอสู่ความสำเร็จ”



25 เมษายน 2567



09.00 - 16.00 น.



swissôtel BANGKOK
RATCHADA

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



รศ.ดร.ปรีชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา ม.รามคำแหง
นักจิตวิทยาระดับประเทศ, ที่ปรึกษาจิตตัมศักดิ์
สถาบันอนุญาโตตุลาการ
ผู้เชี่ยวชาญการให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



พศ.ดร.ประภัสสร จินทร์สทิทย์พร

อาจารย์ประจำภาควิชาวาทวิทยาและสื่อสารการแสดง
คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ผู้เชี่ยวชาญด้านการแสดง การโน้มน้าวใจ
และการเจรจาต่อรอง

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 เพื่อกดใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านทางช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)