

# หลักสูตร จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ CONVINCING

ในโลกธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล AI สามารถช่วยวิเคราะห์แนวโน้มและคาดการณ์ธุรกิจได้แต่สิ่งที่ AI ไม่สามารถแทนที่ได้อคือ ศิลปะของการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการบริหารองค์กรและการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

"ศาสตร์ของจิตวิทยาการจูงใจและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ" เป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ สามารถพัฒนาทักษะการบริหารทีม เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และสร้างความร่วมมือภายในองค์กร รวมถึงช่วย นักขายและนักเจรจาต่อรอง เพิ่มโอกาสปิดดีลสำเร็จ เข้าใจพฤติกรรมลูกค้า และใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ตลอดจน การสื่อสารกับคู่ค้า และทีมงานทุกระดับ เพื่อให้การทำงานราบรื่นและขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโต

## COURSE OUTLINE

“

เรียนรู้จิตวิทยาการพูดให้คนคล้อยตาม  
เจรจาให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ  
และจูงใจให้เชื่อมั่นในตัวคุณ!

”

### ▶ วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

### ▶ จิตวิทยาในการจูงใจ

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่องการจูงใจคน
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง (Analysis Audiences types)
- การสร้างความน่าเชื่อถือ  
: เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง (ผู้รับสาร)
- เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าวและชักจูง (NLP Techniques)
  1. ผู้ปฏิบัติงานในองค์กร (การสื่อสารจาก Top-Down)
  2. ผู้ใต้บังคับบัญชา
  3. ลูกค้า
- พฤติกรรมมนุษย์
  1. คนช่างคิด (Visual)
  2. คนชอบความรู้สึก (Auditory)
  3. คนชอบกระทำ (Kenaesthetic)
- จิตวิทยาการนำเสนอ



ศุกร์ที่ 25 เม.ย. 68



Swissotel

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ [www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ



**รศ.ดร.ปรีชญา ปิยะมโนธรรม**  
อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา ม.รามคำแหง  
นักจิตวิทยาระดับประเทศ, ที่ปรึกษาจิตติมศักดิ์  
สถาบันอนุญาโตตุลาการ  
ผู้เชี่ยวชาญการให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



**พศ.ดร.ประภัสสร จินทรสถิตย์พร**  
ผู้รักษาการแทนหัวหน้าภาควิชาวาทวิทยา  
และสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการแสดง การโน้มน้าวใจ  
และการเจรจาต่อรอง

## Objectives

1. ได้รับความรู้และเครื่องมือเกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานกับคน
2. เข้าใจจิตวิทยาในการบริหารงาน เพื่อจูงใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในงาน
3. เรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
4. เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสารอย่างไร ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
5. สามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจและจูงใจคน  
ให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่



## สนใจสมัครหลักสูตร



**Line**  
@strategiccenter



**เว็บไซต์**  
www.sbdc.co.th

1 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

2 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

3 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

ชื่อบริษัท/องค์กร \_\_\_\_\_  
 สำนักงานใหญ่  สาขา \_\_\_\_\_

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ประเภทธุรกิจ \_\_\_\_\_  
มือถือ \_\_\_\_\_  
ที่อยู่ \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_  
โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
โทรสาร \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

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



### การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692  
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา  
เขตจตุจักร กทม. 10310



### โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารสิริไทย จำกัด(มหาชน)  
สาขาศรีนคราพูนอินทามัน บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 609-2-01313-6



\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม