

หลักสูตร จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ CONVINCING

ในโลกธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล AI สามารถช่วยวิเคราะห์แนวโน้มและคาดการณ์ธุรกิจได้แต่สิ่งที่ AI ไม่สามารถแทนที่ได้นั้นคือ 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

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยการจูงใจคน
- 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 (Kinesthetic)
- จิตวิทยาการนำเสนอ



พฤษภาคมที่ 18 ก.ย. 68



Swissotel

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdco.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ



รศ.ดร.ปริญญ์ ปิยะมโรรสม

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา ม.รามคำแหง
นักจิตวิทยาระดับประเทศ, ที่ปรึกษาจิตตัมคึกคัก
สถาบันนโยบายสาธารณะ
ผู้เชี่ยวชาญการให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



พศ.ดร.ประภัศร จินทรสถิตย์พร

ผู้รักษาการแทนหัวหน้าภาควิชาจิตวิทยา
และสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาฯ
ผู้เชี่ยวชาญด้านการแสดง การโน้มน้าวใจ
และการเจรจาต่อรอง

Objectives

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



สนใจสมัครหลักสูตร



Line
@strategiccenter



เว็บไซต์
www.sbdco.co.th

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
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนคราภิวันอินทาวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

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			