



สื่อสารอย่างไรให้ชนะใจผู้อื่น **รุ่นที่ 15**



Get anyone to do anything

“คุณจะสามารถหาให้กับตัวคุณเองอย่างไร เพื่อที่บุคคลรอบข้างจะได้ประทับใจและไว้วางใจคุณแบบจับปล้นทันที...?”

วันที่จัด วันอังคารที่ 4 มิถุนายน 2562

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

“ถูกชะตา...!” คำเดียวจบที่ทำให้คุณและคุณสนทนาไปด้วยกันรอดโดยไม่มีข้อแม้ใดๆ ต่อกัน ซึ่งแท้จริงแล้วความลับที่คุณต้องรู้เกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อสร้างความประทับใจตลอดกาล คือ **คนเราชอบและรู้สึกดีกับคนที่มีความคล้ายๆ กับเรา** โดยส่วนใหญ่แล้วคนที่เราสนิทด้วยไม่ว่าจะเป็นคนในครอบครัว เพื่อน หรือคนที่เราทำงานด้วย พวกเขาต้องมีอะไรบางอย่างที่เหมือน หรือเกือบเหมือนเราโดยที่เราไม่เคยสังเกตมาก่อน เช่น ความสนใจ ความชอบ งานอดิเรก บุคลิก ลักษณะนิสัย วิธีคิด หรืออาจจะเป็นจังหวะการสื่อสารที่เข้าหากับเราได้เป๊ะๆ เวลาเล่นมุกกันแล้วไม่ตลกมาตายเสียก่อน

ที่สำคัญ หลายครั้งในชีวิตเราอาจจะพบและเจอบุคคลที่น่าสนใจหรือมีความโดดเด่นเรื่องของสัมพันธภาพ เพียงแค่คุณมองเห็นพวกเขาแบบไกลๆ หรือเดินเฉียดมาใกล้ๆ คุณก็จะได้รับพลังแห่งความเป็นมิตรบางอย่างที่ทำให้คุณรู้สึกดีและรู้สึกถึงอรรถาธิบายที่ยอดเยี่ยมของพวกเขา จนสุดท้ายคุณตกหลุมรักในความเป็นมิตรของพวกเขาแบบไม่รู้ตัวและพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือพวกเขาอย่างเต็มกำลัง

สิ่งที่ท่านจะได้รับจากหลักสูตรนี้

- ทักษะการเข้าใจตนเองมีดีความคิด ความรู้สึกและการแสดงออก
- ทักษะการวิเคราะห์และเข้าใจความต้องการเชิงลึกของคู่สนทนา
- ทักษะการพูดคุยและโต้ตอบคู่สนทนาอย่างมีชั้นเชิง
- ทักษะการสร้างควมไว้วางใจและความน่าเชื่อถือในสถานการณ์ต่างๆ
- ทักษะการใช้จิตวิทยาในการสื่อสารสำหรับการเจรจาทางธุรกิจ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

- ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หัวหน้างาน หรือผู้ดูแลโครงการต่างๆ
- นักพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- บุคคลที่สนใจพัฒนาทักษะการสื่อสารและโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ
- นักขาย นักประสานงาน เลขานุการหรือบุคลากรในองค์กรทุกระดับ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

“2Talk สู่การเป็นนักสื่อสารในทุกสถานการณ์”

Talk to ‘Me’

- คุณมั่นใจในตนเองแค่ไหนเมื่อต้องสื่อสาร
- ภาพแห่งความกลัวที่สร้างกำแพงในใจ
- หายนะของการคิดว่า ‘ฉันพูดไม่รู้เรื่อง!’
- สิ่งที่คุณคิดว่า ‘เป็น’ คนอื่นก็คิดว่า ‘เป็น’
- หน้ายิ้มที่หายไป...ใครๆ ก็ไม่กล้ายุ่ง
- สมองสั่งการ แต่ใจมันห้ามไม่ให้พูด
- เสน่ห์ของภาพลักษณ์กับคำพูดที่น่าเชื่อถือ

Talk to ‘You’

- คุณกับฉัน...เราจะไปด้วยกันได้อย่างไร? (Let’s Talk)
- ใครๆ ก็ชอบคนที่ฟังมากกว่าพูด (Listening Dialogue)
- ภาษามนุษย์ที่ฟังยังไงก็เหมือนมนุษย์ต่างดาว (Language Connection)
- สร้างการสนทนาให้ไหลลื่นด้วยเรื่องใกล้ตัว (Flow and Link)
- ชนะใจคู่สนทนาด้วยสไตล์การพูดแบบเดียวกัน (Rapport Technique)
- คุณตนเองได้เท่ากับคุณสถานการณ์ (Emotional Controlling)
- กลลวงที่ตบตาเมื่อเค้าโกหกคุณ (Liar Game)
- ปิดฉากการคุยให้ประทับใจไม่รู้ลืม (Talk to Trust)



😊หลักสูตรแนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้😊

1. สื่อสารอย่างไรให้ชนะใจผู้อื่น รุ่นถัดไปวันที่ 28 ตุลาคม 2562
2. จำไว จำแม่น จำอย่างมีระเบียบ
3. พูดอย่างไรให้จูงใจทีมงาน
4. สื่อสารทางโทรศัพท์อย่างมืออาชีพ

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 0-2717-3000 ต่อ 81 (Call Center)

วิทยาการ
คุณเกสร วลัยชูเดช
ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร
ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร