

รุ่นที่ 12

# ทักษะการสื่อสารเพื่อผูกมิตรและจูงใจผู้อื่น

Companionship and Influence People



“ครองใจคนได้...ใช้คนเป็น”

วันที่จัด วันพฤหัสบดีที่ 1 -วันศุกร์ที่ 2 สิงหาคม 2562

สมาชิก : 6,100 + VAT 7% 427 = 6,527 บาท

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

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 6,600 + VAT 7% 462 = 7,062 บาท

“ครองใจคนได้...ใช้คนเป็น” หนึ่งในทักษะที่มีความสำคัญยิ่ง

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

ของผู้บริหาร หรือผู้นำยุคดิจิทัล คือ **ทักษะการผูกมิตรและจูงใจคน** เพราะหากเราสามารถเชื่อมโยงใจถึงใจกับลูกน้อง ทีมงานหรือลูกค้าได้ การดำเนินงานต่างๆ ก็จะสามารถเป็นไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพสูงสุด ในทางกลับกันหากเราไม่สามารถเชื่อมโยงตัวเราเข้าหาผู้อื่นได้ กระบวนการบริหารจัดการต่างๆ ก็จะมีผลกระทบต่อในเชิงลบ กล่าวคือ อาจจะทำให้การทำงานมีความล่าช้ากว่ากำหนด เกิดมีข้อผิดพลาดต่างๆ ในเรื่องงาน หรืออาจจะสร้างความขัดแย้งภายในใจให้กับผู้บังคับบัญชาโดยไม่รู้ตัว

‘2R’ สู่การเป็นนักสร้างสัมพันธ์ภาพในองค์กร

Respect Others

-อัตลักษณ์หนึ่งเดียวของบุคคล (รู้เขา-รู้เรา)

-ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์

(Six Human Needs : Tony Robbins)

-การยอมรับความแตกต่างด้วยใจที่เป็นกลาง

-การเคารพและให้เกียรติผู้อื่น

Relationship Maker

-กลยุทธ์ที่ 1: การทำให้ผู้อื่นชอบเราในทุกสถานการณ์

-กลยุทธ์ที่ 2: การจูงใจผู้อื่นให้คล้อยตามความคิดของเราตามลำดับขั้น

-กลยุทธ์ที่ 3: การเปลี่ยนแปลงผู้อื่นโดยปราศจากความขัดแย้ง

-กลยุทธ์ที่ 4: การสร้างพื้นที่ความสุขด้วยมิตรภาพ

-กลยุทธ์ที่ 5: การพัฒนาความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างยั่งยืน

ดังนั้น หากผู้บริหารสามารถอ่านคนได้ขาด วิเคราะห์คนได้ลึกถึงความต้องการและเชื่อมโยงความเหมือนผ่านประสบการณ์ที่แตกต่างร่วมกัน ก็จะมีส่วนช่วยให้การจัดการคนและการบริหารทีมงานตามศักยภาพเป็นไปได้อย่างลุล่วง

ซึ่งแน่นอนว่า สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ **การเริ่มสร้างความสัมพันธ์**

เชิงบวกแบบไร้เงื่อนไขกับทุกคนที่อยู่รอบตัว...เดี๋ยวนี้!



We Are The Best Team!

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- 1) ทักษะการเข้าใจตนเองและผู้อื่นตามความเป็นจริง
- 2) ทักษะการรู้ตัว รู้ความคิดและรู้ความต้องการของตนเอง
- 3) ทักษะการสร้างความสัมพันธ์ภาพกับผู้อื่นเชิงรุก
- 4) ทักษะการวิเคราะห์ลักษณะบุคคลและการปรับตัวเข้าหา
- 5) ทักษะการฟัง การพูดได้ตอบและการเจรจาต่อรอง
- 6) ทักษะการค้นความต้องการและการจูงใจคนฟัง
- 7) ทักษะการรับมือกับบุคคลต่างแบบในสถานการณ์ซับซ้อน



คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

-ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หัวหน้างาน ผู้ดูแลโครงการต่างๆ หรือ นักพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

-บุคลากรในองค์กรทุกระดับ เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการผลิต เป็นต้น

-บุคคลที่สนใจพัฒนาทักษะการสร้างสัมพันธ์ภาพ การสื่อสาร และการโน้มน้าวใจคน

รูปแบบการสัมมนา:

-บรรยายแบบมีส่วนร่วม สาธิตและนำเสนอตัวอย่าง

-ฝึกปฏิบัติผ่าน Workshop กรณีศึกษาและกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

วิทยากร

คุณเกสร วลัยซ์เดช

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. สื่อสารอย่างไรให้ชนะใจผู้อื่น
2. การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จในการทำงาน
3. วิธีแห่งผู้นำบริหารคนให้เก่งงาน

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

02-717-3000 ต่อ 81/ Email: et@tpa.or.th

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81