

การสื่อสารสร้างแรงบันดาลใจลูกน้อง (Hybrid)

Inspiration Dialogues

“การสื่อสาร คือ เครื่องมือสำคัญ”

วันที่จัด **รุ่น 11** วันศุกร์ที่ 26 สิงหาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

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

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



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

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



คนเราสื่อสารตามความคิดความต้องการของตนเองโดยมักคาดหวังให้คนอื่นเข้าใจในสิ่งที่เราสื่อสาร แต่ที่แท้จริงแล้วมันไม่ใช่เช่นนั้นและหากเราซึ่งเป็นหัวหน้างานด้วยแล้วนั้น “หัวหน้าหมายถึงผู้ที่ทำงานผ่านคนอื่น” จึงต้องอาศัยความสามารถด้านการสื่อสารผนวกกับศาสตร์ด้านจิตวิทยาเป็น “เครื่องมือสำคัญ” ในการทำงานผ่านคนอื่นที่สื่อสารที่เรารู้สึก “เข้าใจ” “ได้ใจ” และ “บันดาลใจ” ทุกทีมีใช้สื่อสารออกจากปากแต่ละที “ขี้ใจ” “ทำร้ายใจ” หรือ “บันดาลโทษ” ทุกวิธี

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. เข้าใจหลักจิตวิทยาการสื่อสารกับบทบาทของหัวหน้า
2. งานในการสร้างแรงบันดาลใจลูกน้องที่คาดหวังได้
3. ประยุกต์หลักการ เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ ของ "จิตวิทยาการสื่อสาร" ไปใช้ได้ในการทำงานจริง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

หัวหน้างานทุกระดับและผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

● จิตวิทยาและการสื่อสาร

- เรียนรู้รูปแบบการสื่อสารของคนโดยทั่วไป
- การสื่อสารแบบ “ยึดตนเองเป็นหลัก”
- การสื่อสารแบบ “ยึดคุณชนาเป็นหลัก”
- ปฏิบัติการของผู้รับสาร :

ต่อต้าน / ปฏิเสธ - วิตกกังวล / ลังเล - ยอมรับ / ปฏิบัติ

● ปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างแรงบันดาลใจ

● เทคนิคทางจิตวิทยากับการสื่อสารที่ใช้แล้วผล

- เทคนิค “ปักหมุด” ที่สื่อสารแล้วได้งานดังใจ : เชิงรุก เชิงรับ
- เทคนิค “ติดฉลาก” ที่สื่อสารอะไรก็ได้ดังใจ : เชิงรุก เชิงรับ
- เทคนิค “ให้เลือก” ที่สื่อสารแล้วมักได้มากกว่าเสีย
- เทคนิค “สะกิดใจ” ที่สื่อสารแล้วส่งผลต่อการเปลี่ยนพฤติกรรม
- เทคนิค “ประคบ” ที่สื่อสารแล้วยอมรับในข้อบกพร่อง

● การสื่อสารที่ไร้เสียง : เทคนิคร่วมทางจิตวิทยา

- การใช้ “สายตา” - การใช้ “สีหน้า”
- การใช้ “ท่าที” - การใช้ “มือ”
- การใช้ “ระดับ” “นั่ง/ยืน - การใช้ “ระยะห่างและขอบเขต”

● M-A-G-I-C: ขั้นตอนการสื่อสารในสถานการณ์ยุ่งยาก

- บริหารโทนเสียงให้อยู่ในอารมณ์ปกติ (Manage your voice)
- ด้อนรับสถานการณ์อย่างมืออาชีพ (Act positively response)
- ฟังและจับประเด็นสำคัญให้ได้ (Get to the heart of matters)
- ย้ำในข้อเท็จจริงที่ตรงกัน (Interpret the facts)
- สรุปจบประเด็นปัญหาด้วยกัน (Close with agreement together)



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวี

วิทยากรที่ปรึกษาอิสระด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนาการขาย
ที่ปรึกษาด้านทรัพยากรบุคคลและการขาย

😊แนะนำหลักสูตรต่อยอดสำหรับท่าน😊

1. เทคนิคการสั่งงานและติดตามงาน
2. เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ
3. ผู้นำในฐานะโค้ชยุคใหม่
4. เตรียมพร้อมสู่การเป็นหัวหน้างาน

สอบถามเพิ่มเติม โทร.0-2717-3000-29 ต่อ 81 Call Center