



# สื่อสารอย่างไรให้ชนะใจผู้อื่น

Get anyone to do anything



**วันที่จัด รุ่น 1:** วันพฤหัสบดีที่ 29 เมษายน 2564

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

**สถานที่** ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**สมาชิก** : 3,200 + VAT 7% 224 = 3,424 บาท

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

**บุคคลทั่วไป** : 3,700 + VAT 7% 259 = 3,959 บาท

หนึ่งในทักษะที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความไว้วางใจระหว่างคุณกับคู่สนทนา คือ การสื่อสาร เพราะการสื่อสารเป็นเครื่องมือที่จะทำให้คุณกับคู่สนทนาสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน พร้อมทั้งยังช่วยให้คุณสร้างแรงบันดาลใจให้กับคู่สนทนาได้อย่างรวดเร็วด้วยการตั้งฟังและสะท้อนสิ่งที่คู่สนทนาสื่อสารออกมา

ไม่เพียงเท่านั้น หากคุณมีทักษะสื่อสารที่ดียิ่งจะช่วยให้คุณสามารถเผชิญกับสถานการณ์ฉุกเฉิน หรือสถานการณ์ขัดแย้งได้อย่างมั่นใจผ่านแผนการสื่อสารที่ชัดเจน นอกจากนี้ หากบุคลากรในองค์กรสามารถสื่อสารภายในได้ดี (การพูดคุยภายใน หรือระหว่างทีมงาน) ก็มีแนวโน้มที่จะสื่อสารภายนอกกับลูกค้า (การดูแลและให้บริการลูกค้า) ได้อย่างเข้าถึงอีกด้วย

## สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- 1) ทักษะการสำรวจและสังเกตความรู้สึก-ความต้องการของตนเอง
- 2) ทักษะคิด วิเคราะห์และประเมินสถานการณ์เฉพาะหน้า
- 3) ทักษะการฟังด้วยใจเพื่อนำสู่ความเข้าใจที่แท้จริง
- 4) ทักษะการคุยเล่นเพื่อสานสัมพันธ์และความไว้วางใจ
- 5) ทักษะการจับจุดดีของผู้อื่นและการชื่นชมเชิงบวก
- 6) ทักษะการตั้งคำถามและตอบคำถามอย่างแยบยล
- 7) ทักษะการฟังเพื่อจับประเด็นและความรู้สึกของคู่สนทนา
- 8) ทักษะการพูดแบบลอกแบบจังหวะการสื่อสาร
- 9) ทักษะการวางแผนการสื่อสารเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามต้องการ

## คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

1. ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หัวหน้างาน ผู้ดูแลโครงการต่างๆ ที่ปรึกษา หรือนักพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
2. บุคลากรในองค์กรทุกระดับ เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการผลิต เป็นต้น
3. บุคคลที่สนใจพัฒนาตนเองด้านการสื่อสารเพื่อชนะใจคู่สนทนา

## หัวข้อการอบรมและสัมมนา

**'6ส' สุดยอดเทคนิคการสื่อสารที่ทำให้คุณชนะใจทุกเวลา**

- สะท้อนความรู้สึกเพื่อสื่อสารโลกภายในใจ (Reflection)
- สร้างความเข้าใจด้วยการรับฟังด้วยใจ (Deep Listening)
- สานสัมพันธ์ด้วยการคุยเล่น (Chit Chat)
- สัมผัสเรื่องราวผ่านการฟังแบบจับประเด็น (Listening Dialogue)
- ส่งสารด้วยการถ่ายทอดแบบเดียวกับคู่สนทนา (Rapport)
- สู่เป้าหมายเดียวกันด้วยแผนการสื่อสาร (Plan)

**“สื่อสารได้ดี สื่อสารได้โดนใจ สื่อสารกับใครก็พิชิตใจคู่สนทนา”**



วิทยาการ

คุณเกสร วลัยชูเดช

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร

😊หลักสูตรแนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้😊

1. จำไว จำแม่น จำอย่างมีระเบียบ
2. พูดอย่างไรให้จูงใจทีมงาน

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