

เทคนิคเพิ่มทักษะการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจผู้อื่น (Influence People)



“สื่อสารด้วยใจ ต่อรองให้ตรงความต้องการและโน้มน้าวใจผู้ผลลัพธ์”

วันที่จัด **รุ่น 8** : วันพุธที่ 23 มิถุนายน 2564

สมาชิก : 3,200 + VAT 7% 224 = 3,424 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 : 3,700 + VAT 7% 259 = 3,959 บาท

ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารภายในองค์กรที่ต้องสื่อสารกับหัวหน้างาน ทีมงาน หรือทีมต่างฝ่าย ต่างแผนก รวมถึงการสื่อสารภายนอกองค์กรกับลูกค้าทุกระดับ ทักษะการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเปรียบเสมือนอาวุธคู่กายที่จะทำให้คุณสามารถเอาชนะใจคู่สนทนาได้ทุกสถานการณ์ นั่นเป็นเพราะหากคุณสามารถวิเคราะห์สไตล์ของคู่สนทนาได้ คุณจะรู้วิธีในการเลือกใช้คำพูดในการสื่อสารกับพวกเขาอย่างถูกวิธี พร้อมทั้งรู้ว่า บุคคลสไตล์ไหนที่ต้องการข้อมูลสนับสนุน หรือแค่ต้องการไอเดียใหม่ๆ มาเล่าสู่กันฟัง ซึ่งจุดนี้เอง หากคุณสามารถรู้ใจคู่สนทนาที่คุณกำลังคุยด้วย คุณก็จะสามารถเลือกเทคนิคในการสื่อสารให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของคู่สนทนาได้อย่างมืออาชีพ

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- 1) ทักษะการวิเคราะห์บุคคลต่างสไตล์เพื่อการสื่อสาร
- 2) ทักษะการสนทนาและได้ติดตามสถานการณ์
- 3) ทักษะการฟังเชิงรุกเพื่อสร้างการยอมรับจากคู่สนทนา
- 4) ทักษะการเลือกใช้น้ำเสียงในการสื่อสารตามสถานการณ์
- 5) ทักษะการสร้างเป้าหมายและสร้างทางเลือกในการเจรจา
- 6) ทักษะการใช้จิตวิทยาในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจมิติต่างๆ
- 7) ทักษะการแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าอย่างมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- บุคลากรในองค์กรทุกระดับ
- บุคลากรที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาและโน้มน้าวใจ

รูปแบบการสัมมนา:

- บรรยายแบบมีส่วนร่วม คลิปวิดีโอ กรณีศึกษา และบทบาทสมมติ
- ฝึกปฏิบัติผ่าน Workshop รายบุคคลและกลุ่ม

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

“4รู้” ที่จะช่วยให้คุณโน้มน้าวใจผู้อื่นได้อย่างมั่นใจ

- รู้จักสไตล์คนที่แตกต่างกัน
- ลักษณะและพฤติกรรมของบุคคลในการสื่อสาร
- ความแตกต่างและความต้องการของสไตล์บุคคล
- การจูงใจคนต่างสไตล์ที่นำสู่ผลลัพธ์
- รู้สื่อสารและสนทนาให้ได้ใจ
- สถานการณ์การสื่อสารจากความขัดแย้งสู่สันติ
- แนวทางในการสื่อสารกับบุคคลที่ยากเข้าถึง (คนมั่นใจสูง Vs นักคิดลบ, นักวิจารณ์ Vs นักทำลาย, คนเจ้าระเบียบ Vs คนซีแพค, คนทำงานเชิงรุก Vs คนหัวอ่อน และ คนก้าวร้าว Vs คนพร้อมช่วยเหลือ)
- รู้การแสดงออกที่ช่วยพิชิตใจคู่สนทนา
- ทักษะการฟังเชิงรุก (สบตา, พักหน้าและคำสร้อย)
- ทักษะการพูดด้วยเสียงต่ำมิติ (เสียงจริงจังและเสียงสุภาพ)
- รู้เจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
- เป้าหมายของการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
- ขั้นตอนการเจรจาและโน้มน้าวใจที่เป็นมิตร
- เทคนิคการต่อรองและโน้มน้าวใจอย่างสร้างสรรค์



วิทยากร

คุณเกสร วัลัญช์เดช

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กรผู้เชี่ยวชาญ
ด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. วิถีแห่งผู้นำบริหารคนให้เก่งงาน
2. การสร้างทักษะในการเป็นหัวหน้างานที่เก่งคนและเก่งงาน
3. วิธีการสร้างความร่วมมือในการทำงานกับหัวหน้างานอย่างมืออาชีพ

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ได้ที่ www.tpif.or.th

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%