

เทคนิคการโน้มน้าว กลยุทธ์การครองใจคน

WHY must be this course? (ทำไมจึงต้องเป็นหลักสูตรนี้?)

เพราะผู้นำต้องสามารถนำคนอื่นได้ ปัญหาหนึ่งของผู้นำ คือ การโน้มน้าวใจ จะทำอย่างไรให้คนอื่นเขาเชื่อถือ เชื่อใจ และ เชื่อมั่นในสิ่งที่เราอยากให้เรายอมรับ สาเหตุมาจากการขาดความเชื่อมั่นตนเอง ไม่สามารถตั้งศักยภาพในออกมาใช้ได้ แต่หลักสูตรนี้มีเคล็ดลับสำคัญช่วยท่านได้

HOW to train? (มีกระบวนการในการฝึกอบรมอย่างไร?)

ระบบการฝึกอบรมแบบ **ผสมผสานที่ผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วม**

การบรรยาย ด้วยบรรยากาศที่เป็นกันเอง

กรณีศึกษา จากวิดีโอ ร่วมกันวิเคราะห์

กิจกรรมย่อย ที่ทุกคนสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง

กิจกรรมพิเศษ ที่เน้นให้เห็นภาพรวมและวัตถุประสงค์ของหลักสูตรอย่างจริงจัง

ทำให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าถึง แก่นของเนื้อหาได้ด้วยตนเอง ภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดของวิทยากร

WHAT about this course? (หลักสูตรนี้ฝึกอบรมในเรื่องใด?)

หลักสูตร **เทคนิคการพูดเพื่อการโน้มน้าวใจและประสิทธิภาพการสื่อสาร** จะทำให้ท่านเป็นผู้นำที่ใจคนอื่นได้ และช่วยแก้ปัญหาความไม่ชัดเจนในการสื่อสาร ทั้งขบวนการรับและการส่งสาร ให้มีความชัดเจน เข้าใจในข้อมูลที่ถูกต้องตรงกัน เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ

- ✓ พัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจ
- ✓ เพิ่มภาวะผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง
- ✓ สามารถประมวลวิเคราะห์ข้อมูลก่อนการพูดหรือการเจรจาต่อรอง
- ✓ พัฒนามุมมองความคิดและทัศนคติไปในทางที่สร้างสรรค์
- ✓ มีขบวนการสอดแทรกที่สามารถรับรู้และ วิเคราะห์สารที่ได้รับอย่างถูกต้องลึกซึ้ง
- ✓ สามารถรับปัญหาและแก้ปัญหาได้หลายรูปแบบ
- ✓ เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

WHO should be trained? (ผู้ใดควรเข้าอบรมในหลักสูตรนี้คือ?)

ผู้นำ หัวหน้า ผู้บริหาร นักธุรกิจ

รายละเอียดโครงการ

ชื่อหลักสูตร : **เทคนิคการโน้มน้าว กลยุทธ์การครองใจคน**

ระยะเวลา : 2 วัน (12 ชั่วโมง)

จำนวนผู้เข้าอบรม : ไม่เกิน 40 คน (จำนวนผู้เข้าอบรม มีผลต่อค่าใช้จ่ายวิทยากร)

สถานที่ : ห้องประชุม โถงโถงไม่มีเสา จัดเก้าอี้แบบ Class room

ทีมวิทยากร : อาจารย์แสงธรรม บัวแสงธรรม
The Best Speech Plus Training Center

หัวข้อการอบรม

1. ความสำคัญของการพูดของผู้หน้าที่ดี
2. เทคนิคการพูดเพื่อการโน้มน้าวใจ
3. เทคนิคการวิเคราะห์ผู้ฟังเพื่อการพูดใจ
4. หลักการพูดเพื่อให้ได้ใจคน
5. ศาสตร์การฟังเชิงลึก Dimensions of Listening
6. เทคนิคการตั้งถาม กลยุทธ์การอ่านใจผู้อื่น
7. ปัจจัยสำคัญของการสนทนาให้ได้เปรียบ
8. ทฤษฎีน้ำเต๋อด อ่านความจริงจากปฏิกิริยาภายนอก

มีกิจกรรมและวีดีโอ ประกอบการบรรยาย เพื่อสร้างความเข้าใจมากขึ้น

ตารางการอบรม

เทคนิคการโน้มน้าว กลยุทธ์การครองใจคน

วันแรกของการอบรม

ช่วงเวลา	รายการ
Section 1 09:00 – 10:30	<ul style="list-style-type: none"> - ปฐมบท - ความสำคัญของการพูดของผู้นำที่ดี - ปัญหาและข้อจำกัดของการจูงใจ - เทคนิคจูงใจ “หัวใจสี่ห้อง” - หลักการวิเคราะห์ผู้ฟังก่อนการโน้มน้าว - วิธีการรับมือกับคนที่มีอคติ
พักเบรก 15 นาที	
Section 2 10:45 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> - ฝึกปฏิบัติการโน้มน้าวจูงใจ - ร่วมกันวิเคราะห์ ประมวลผลสิ่งที่ได้รับจากบทฝึก
พักรับประทานอาหารกลางวัน	
Section 3 13:00 – 14:45	<ul style="list-style-type: none"> - หัวใจของการเป็นผู้นำ - ความสำคัญของการฟัง - มหัศจรรย์การฟัง 4 มิติ - เทคนิคการอ่านใจคู่สนทนา
พักเบรก 15 นาที	
Section 4 15:00 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> - ชมวิดีโอ เกี่ยวกับการฟังที่ดี - ร่วมกันวิเคราะห์จากสิ่งที่ได้รับชม - ชมวิดีโอ เกี่ยวกับการหาคำตอบด้วยตนเอง - ร่วมกันวิเคราะห์จากสิ่งที่ได้รับชม - วิทยากรสรุปผล - ฝึกทักษะการถาม และขบวนการคิดวิเคราะห์

ตารางการอบรม เทคนิคการโน้มน้าว กลยุทธ์การครองใจคน

วันที่สองของการอบรม

ช่วงเวลา	รายการ
Section 1 09:00 – 10:30	<ul style="list-style-type: none"> - แลกเปลี่ยนประสบการณ์การถามและการฟัง จากโจทย์ของวิทยากร - ชมวิดีโอ โหมดความคิดและโหมดความรู้ - ร่วมกันวิเคราะห์หาคำตอบที่ถูกต้อง
พักเบรก 15 นาที	
Section 2 10:45 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจัยการสนทนาให้ได้เปรียบ - ถามอย่างมีพลัง ฟังให้ถูกต้อง มองออกได้ชัดเจน - ทฤษฎีน้ำเต๋อด อ่านความคิดจากปฏิกิริยาภายนอก
พักรับประทานอาหารกลางวัน	
Section 3 13:00 – 14:30	<ul style="list-style-type: none"> - กิจกรรม พิเศษ วงล้อแห่งความจริง - ร่วมกันวิเคราะห์เพิ่มความเข้าใจเนื้อหา - กิจกรรมพิเศษ 2 ABC - ร่วมกันวิเคราะห์เพิ่มความเข้าใจเนื้อหา
พักเบรก 15 นาที	
Section 4 14:45 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> - ช่วงพิเศษสุดๆ ล้อมวงสนทนา - ถาม – ตอบ ข้อสงสัย - ทุกคำถามจะนำมาซึ่งความลึกซึ้งและกระจ่างชัดในเนื้อหาของหลักสูตร - วิทยากรสรุปและปิดการอบรม