



จิตวิทยาการสื่อสาร เพื่อเพิ่มสัมพันธภาพ และประสิทธิภาพในการทำงาน

Promotion	หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2567	พิเศษสุด!
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 29 ก.พ. 2567	
เข้าอบรม 1 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท	
หลักสูตรเดียวกัน / ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน		

เงื่อนไขการใช้โปรโมชั่น

ไม่รับส่วนลดค่าอบรม 1 ชั่วโมงเฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป หรือหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
/ ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

คุณเรามากสื่อสารตามความคิด ความต้องการของตนเองโดยคาดหวังให้ผู้อื่นเข้าใจในสิ่งที่เราสื่อสาร แต่ที่แท้จริงแล้วมีประโยชน์ สำหรับหัวหน้างานผู้ซึ่งต้องดูแลและบริหารคนต้องอาศัยความสามารถ ด้านการสื่อสาร พนวกกับศาสตร์ด้านจิตวิทยาเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำงาน ยิ่งสื่อสารได้ดียิ่งเกิด ความเข้าใจ ได้ใจ และสร้างแรงบันดาลใจให้กับลูกน้องส่งผลให้สัมพันธภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น

- เข้าใจหลักจิตวิทยาการสื่อสารกับบทบาทของหัวหน้างานในการสร้างแรงบันดาลใจลูกน้องที่คาดหวังได้
- ประยุกต์หลักการ เทคนิค และวิธีการต่างๆ ของ “จิตวิทยาการสื่อสาร” ไปใช้ได้ในการทำงานจริง

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 23 กุมภาพันธ์ 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ เฟลিনিจิต

ช.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลিনিจิต ทางออกที่ 4)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ชา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. จิตวิทยาและการสื่อสาร: รูปแบบการสื่อสารและปฏิกิริยาของผู้รับสาร

1.1 รูปแบบการสื่อสาร

1.1.1 “ยึดตนเองเป็นหลัก” เชิงบอกความต้องการ และเชิงกด (ข่ม) ผู้อื่น

1.1.2 “ยึดคู่สนทนาเป็นหลัก” เชิงแสวงหาการยอมรับ และเชิงยกย่อง (ให้กำลังใจ) ผู้อื่น

1.2 ปฏิกิริยาของผู้รับสาร

1.2.1 ต่อต้าน / ปฏิเสธ

1.2.2 วิตกกังวล / ลังเล

1.2.3 ยอมรับ / ปฏิบัติ

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการสัมพันธภาพ และประสิทธิภาพในการทำงาน

2.1 ระยะเวลา

2.2 การมีส่วนร่วม

2.3 กระบวนการ วิธีการ ขั้นตอน

2.4 ผู้ร่วมงาน

2.5 ความเป็นไปได้และโอกาส

2.6 สิ่งสนับสนุนและเครื่องมือ

2.7 ความคิดและมุมมอง

3. เทคนิคทางจิตวิทยากับการสื่อสารที่มิแล้วได้ผลสำหรับการทำงาน

3.1 เทคนิค “ปักหมุด” สื่อสารแล้วได้งานตั้งใจ

3.2 เทคนิค “ติดฉลาก” สื่อสารอะไร...ได้อย่างนั้น

3.3 เทคนิค “ให้เลือก” สื่อสารแล้วมักได้มากกว่าเสีย

3.4 เทคนิค “สะกิดใจ” สื่อสารแล้วส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

3.5 เทคนิค “ประคบ” สื่อสารแล้วยอมรับในข้อบกพร่อง

4. การสื่อสารไร้เสียง...เทคนิคร่วมทางจิตวิทยา

4.1 การใช้ “สายตา”

4.2 การใช้ “สีหน้า”

4.3 การใช้ “ท่าที”

4.4 การใช้ “มือ”

4.5 การใช้ “ระดับ” “นั่ง/ยืน

4.6 การใช้ “ระยะห่างและขอบเขต”

5. M-A-G-I-C: ขั้นตอนการสื่อสารในสถานการณ์ยุ่งยาก

5.1 Manage your voice: บริหารโทนเสียงให้อยู่ในอารมณ์ปกติ

5.2 Act positively response: ต้อนรับสถานการณ์อย่างมืออาชีพ

5.3 Get to the heart of matters: ฟังและจับประเด็นสำคัญให้ได้

5.4 Interpret the facts: ย้ำในข้อเท็จจริงที่ตรงกัน

5.5 Close with agreement together: สรุปจบประเด็นปัญหาด้วยกัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนวิ

- คอลัมนิสต์และนักเขียน HR Society Magazine
- ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัท TCC Capital Group
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัทในเครือ UCOM
- ผู้เชี่ยวชาญการออกแบบและพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรม บมจ. เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น
- อาจารย์พิเศษ (Guest Speaker) เรื่อง HRM & HRD การสื่อสารและพฤติกรรมมนุษย์ในองค์กร จิตวิทยาอุตสาหกรรม ภาวะผู้นำและทีมงาน ให้กับระดับปริญญาตรีและโท ในมหาวิทยาลัยชั้นนำ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1