

Online Training **เปิดรับสมัคร**

หลักสูตร พัฒนาการสื่อสารและบุคลิกภาพที่เป็นเลิศ

วันที่ 17 มิถุนายน 2564

เวลา 13.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล

การสื่อสารและบุคลิกภาพ คือ สองสิ่งสำคัญที่ได้ใช้มากที่สุดและใกล้ตัวลูกค้ายิ่งเป็นอย่างมาก การทำธุรกิจค้าขายหรือแม้แต่ผู้ให้บริการจึงไม่ควรที่จะละเลยทักษะสำคัญเหล่านี้ ดังคำกล่าว “โอกาสส่วนใหญ่มาจาก ภาพลักษณ์ของตัวเอง” ความหมายก็คือ หากองค์กรไหนสามารถเข้าใจหลักการพัฒนาตนเองที่ดีย่อมหมายถึงการสร้างโอกาสให้กับตนเองเช่นกัน หลายครั้งเราคงเคยเห็นคนที่ประสบความสำเร็จมากมายเกิดขึ้นบนโลกและต่างก็เล่าถึงความสำเร็จของตนเอง แต่ความจริงแล้วเนื้อหาที่สำคัญกลับถูกถ่ายทอดเพียงแค่ 10% ในเรื่องทั้งหมดที่คนสำเร็จเล่ามา นั่นคือ เขาได้รับโอกาสจากตัวเขาเอง ดังนั้นการที่จะทำอะไรให้ราบรื่นหรือแม้กระทั่งสร้างเสน่ห์ให้ผู้ติดต่อเกิดความรักใคร่เอ็นดูจึงถือเป็นอาวุธอย่างหนึ่งเลยก็ว่าได้ เพราะฉะนั้นองค์กรใดที่สามารถพุ่มพุกทักษะต่างๆ เหล่านี้ได้ก็ย่อมที่จะสร้างโอกาสให้กับองค์กรตนเองได้อย่างมากมายจากการเปิดทางของตัวแทนในองค์กรที่จะขับพลังแห่งบุคลิกภาพและการสื่อสารที่ทรงเสน่ห์เพื่อสร้างความสำเร็จที่แท้จริง

สิ่งที่จะได้รับ

- 1) ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาความรู้พื้นฐานในด้านการแต่งกาย มารยาท และแนวทางในการพัฒนาตนเองที่ถูกต้อง
- 2) ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการสื่อสารเพื่องานบริการที่ดีเลิศและการแสดงบุคลิกภาพเพื่อความประทับใจ
- 3) ผู้เข้าอบรมสามารถสื่อสารได้อย่างดีเลิศกับลูกค้าและบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานบริการของตนเองได้
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพที่ตรงกับผู้อื่น
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารอารมณ์ของตนเองในขณะที่ให้บริการได้อย่างมืออาชีพ
- 6) เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถเข้าใจถึงโอกาสที่มาจากการปรับบุคลิกภาพให้เกิดความประทับใจ

หัวข้อเนื้อหา

- ความประทับใจต่อบุคคลมีความสำคัญอย่างไรในการทำงาน
- กลไกความลับของความสำเร็จของการสร้างความประทับใจแรกพบ
- 4 ด้านของการสร้างความประทับใจที่เหนือชั้น
- กิจกรรม วิเคราะห์ 4 ด้านของตนเอง

ด้านที่ 1 บุคลิกภาพสู่มาตรฐานสากลของภาพลักษณ์ที่ดีที่ใครก็ยอมรับ

- บุคลิกภาพภายนอกสู่การมองเห็นที่ประทับใจ
- หลักการที่เหมาะสมสู่การความประทับใจแรกพบ
- กิจกรรม พัฒนาบุคลิกภาพให้น่าประทับใจ

ด้านที่ 2 สื่อสารพิชิตใจ ให้ได้ใจ ได้งาน

- หลักการสื่อสารมุ่งผลสัมฤทธิ์ในงาน
- เทคนิคการสร้างเสน่ห์ด้วยวิธีพูดที่ดี
- ข้อควรระวังในการสื่อสารที่ทำให้เกิดผลเสีย

กิจกรรม การสื่อสารเพื่อสร้างความเข้าใจในงาน

ด้านที่ 3 การคิดบวกผนวกการคิดดี

- คิดเชิงบวกสร้างได้ง่ายๆ แค่ 3 ขั้นตอน
- เทคนิคการสร้างความสำเร็จในการคิดบวกที่ดีส่งผลต่อภาพลักษณ์
- กิจกรรม การคิดบวกทรงพลังสร้างความประทับใจ

ด้านที่ 4 หลักการสร้างใจแห่งเสน่ห์ที่น่าหลงใหล

- จิตบริการที่เป็นหนึ่งเพื่อเปิดโอกาสขอชีวิต
- บริบทของการผสมผสานการสร้างภาพลักษณ์มืออาชีพ
- สรุปการอบรม

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตรีด้วยประสบการณ์การสอนและที่ปรึกษาองค์กร ด้านการขายและการบริการมากกว่า 15 ปี จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง มากกว่า 100 บริษัท, ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 2 (กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน)

อัตราค่าอบรม ท่านละ 999 บาท (ไม่รวม VAT)
สมัครลงทะเบียน 4 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 900 บาท

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ข้าราชการบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษาวิลิศ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร พัฒนาการสื่อสารและบุคลิกภาพที่เป็นเลิศ

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)