



หลักสูตร การสื่อสารและการสื่อความเพื่อเพิ่มสัมพันธภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน

Online Training

วันที่ 20 พฤษภาคม 2564 เวลา 09.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล

จากการสำรวจผู้คนที่ทำงานในองค์กร บริษัท ห้างร้าน ล้วนพบว่า ปัญหาพื้นฐานหนึ่งที่สำคัญมากที่มีผลกระทบต่ออื่น ๆ ตามมา ก็คือ ปัญหาการสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง เพื่อนร่วมงาน และกับลูกค้า ทั้ง ๆ ที่จริงแล้ว คนเราทุกคนต่างไม่ต้องการให้เกิดอุปสรรคปัญหาจากการสื่อสารกันทั้งนั้น แล้วเหตุใดการสื่อสารจึงกลายเป็นปัญหา

เราจะมาวิเคราะห์ถึงปัญหาสาเหตุของการสื่อสาร และชี้แนะ ส่งมอบเครื่องมือที่ทรงประสิทธิภาพในการสื่อสาร เพื่อให้ปัญหาการสื่อสารถูกขจัดหมดสิ้นไปจากการเรียนและเล่นกิจกรรมที่เราออกแบบและพัฒนามาใช้ในการสอนเทคนิคการสื่อสาร ที่มีประสิทธิภาพยิ่งให้ท่านได้นำกลับไปใช้ในการทำงานในองค์กรของท่าน

วัตถุประสงค์:

- เข้าใจหลักจิตวิทยาการสื่อสารกับบทบาทของหัวหน้างานในการสร้างแรงบันดาลใจลูกน้องที่คาดหวังได้
- ประยุกต์หลักการ เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ ของ "จิตวิทยาการสื่อสาร" ไปใช้ได้ในการทำงานจริง

หัวข้อฝึกอบรม

1. จิตวิทยาและการสื่อสาร: รูปแบบการสื่อสารและปฏิกิริยาของผู้รับสาร

1.1 รูปแบบการสื่อสาร

1.1.1 "ยึดตนเองเป็นหลัก" แข็งบอความต้องการ และแข็งกต (ขม) ผู้อื่น

1.1.2 "ยึดคู่สนทนาเป็นหลัก" แข็งแสวงหาการยอมรับ และแข็งยกย่อง (ให้กำลังใจ) ผู้อื่น

1.2 ปฏิกิริยาของผู้รับสาร

1.2.1 ต่อต้าน / ปฏิเสธ 1.2.2 วิตกกังวล / ลังเล 1.2.3 ยอมรับ / ปฏิบัติ

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มสัมพันธภาพ 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. เทคนิคทางจิตวิทยากับการสื่อสารที่ใช้แล้วได้ผลสำหรับการทำงาน

- 3.1 เทคนิค "ปักหมุด" สื่อสารแล้วได้งานตั้งใจ
- 3.2 เทคนิค "ติดฉลาก" สื่อสารอะไร...ได้อย่างนั้น
- 3.3 เทคนิค "ให้เลือก" สื่อสารแล้วมักได้มากกว่าเสีย
- 3.4 เทคนิค "สะกิดใจ" สื่อสารแล้วส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
- 3.5 เทคนิค "ประกบ" 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: ดอนรับสถานการณ์อย่างมืออาชีพ
- 5.3 Get to the heart of matters: ฟังและจับประเด็นสำคัญให้ได้
- 5.4 Interpret the facts: ย้ำในข้อเท็จจริงที่ตรงกัน
- 5.5 Close with agreement together: สรุปจบประเด็นปัญหาด้วยกันวิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลาการฝึกอบรม:

- 1 วัน

เหมาะสำหรับ:

- พนักงาน และผู้บริหารที่ต้องการพัฒนาทักษะการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนารี (ประวัติตามเอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสภา
- ฯลฯ

ระยะเวลาอบรม 1 วัน วันละจำนวน 6 ชั่วโมง เวลา 09.00-16.00

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

หรือ สมัคร 2 ท่านๆละ 2300 บาท

Promotion ช่วงนี้มา 4 จ่าย 3

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 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

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

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร การสื่อสารและการสื่อความเพื่อเพิ่มสัมพันธภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

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: _____

3. 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)