

Persuasive Skills Workshop สำหรับฝ่ายยุทธศาสตร์องค์กร

หลักการและเหตุผล

เป็นที่ทราบกันดีว่า กระแสของการแข่งขันทางธุรกิจนั้น มีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น การเจรจาในทุกรูปแบบถูกนำมาใช้เพื่อเป็นเครื่องมือที่สำคัญ ที่จะให้ตนเองนั้นสามารถที่จะควบคุมในทุกสถานการณ์ให้จงได้ ด้วยเหตุผลคือสิ่งที่ต้องการทำให้ตนเองนั้นอยู่ในสถานะที่อยู่นิ่งสภาวะของการแข่งขัน กล่าวคือคู่ที่สนทนากับด้วยนั้น จะคล้อยตามในสิ่งที่ทำการสนทนาในครั้งนั้น ๆ และยินดีให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มใจปราศจากอคตินิยม ดังเช่นผู้นำระดับโลกล้วนแต่ใช้หลักจิตวิทยาการโน้มน้าวใจมาเป็นเครื่องมือและกลไกที่สำคัญ ในการขับเคลื่อนให้คนรอบข้างนั้นมีความยินดีที่จะให้ความช่วยเหลือทั้งร่างกายและจิตใจ หลักสูตรนี้จึงเป็นการผสมผสานการโน้มน้าวใจอีกฝ่ายหนึ่งผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และทางจิตวิทยา ทำให้มีความเข้าใจได้ชัดเจน และที่สำคัญสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเป็นรูปธรรมที่สุดในยุคปัจจุบัน นำมาซึ่งผลประโยชน์หรือตามความคาดหวังที่องค์กรมีไว้

วัตถุประสงค์

- เพื่อเรียนรู้ศาสตร์และเทคนิคทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- เพื่อเรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการพูด การสื่อสารอย่างไร ที่จะเกิดการโน้มน้าวใจ
- เพื่อพัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจ ให้สามารถเข้าถึงการปรับเปลี่ยนความคิดของผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม
- เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เรียนในการโน้มน้าวผู้ฟังด้วยวิธีการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- เพื่อสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการโน้มน้าวใจให้เกิดประโยชน์ต่องานได้อย่างเต็มที่

เนื้อหา

9.00 - 12.00 น.

- ความสำคัญ ประเภท และวิธีของการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
- เทคนิคการสื่อสารเพื่อเสริมสร้างบรรยากาศที่ดี
- ศิลปะในการสนทนา
- ปัจจัยที่ช่วยให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพ
- การวิเคราะห์รูปแบบการสื่อสารของตนเองและผู้อื่น
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง
- Workshop การเข้าถึงความต้องการที่แตกต่างของคน
- หลักในการวางแผนเพื่อโน้มน้าวใจ
- Workshop การวางแผนเพื่อโน้มน้าวใจคน

13.00 - 16.00 น.

- การสร้างความมั่นใจระหว่างการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
- Workshop ฝึกการสร้างคามมั่นใจ
- จิตวิทยาการโน้มน้าวใจคน
- การใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน
- ศิลปะและกลยุทธ์การโน้มน้าวใจคน
- Workshop การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจคน

การประเมินผล

- ✓ การทดสอบความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม (Pre test - Post test)
- ✓ มีระบบการประเมินผลในการฝึกอบรม และนำมาวิเคราะห์เพื่อชี้วัดความสำเร็จ

รูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยายแบบมีส่วนร่วม (Participative Techniques) 20%
- Workshop 80%
- แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
- แบบวิเคราะห์พฤติกรรมรายบุคคล (Personality Test)

ระยะเวลา

1 วัน