



Course Outline

หลักสูตร กลยุทธ์การสื่อสารสำหรับพนักงานปฏิบัติการ (Communication Excellence)

โดย

อาจารย์จริพรณ์ ถำตรงกิจกุล

Certified NLP Master Coach from The American Board of NLP

จุดประสงค์

เพื่อกระตุ้นให้เกิดความตระหนัก ในวิธีการ กระบวนการ เทคนิคการสื่อสารที่ดี และนำความรู้ ความเข้าใจของหลักการสื่อสารที่ดีในการประสานงานทั่วไป ทั้งภายในและภายนอกองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสื่อสาร โดยเน้น โน้มน้าวจิตใจคนในระดับจิตใต้สำนึก ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารทางกายหรือวาจา เน้นการสังเกต วิเคราะห์และจับใจความหลักที่แฝงในจิตใต้สำนึกของกลุ่มสนทนา ผู้เรียนจะได้เรียนรู้วิธีการเทคนิคโต้ตอบอย่างแบบยล ผ่านการกลั่นกรองและเลือกใช้การสื่อสารที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มสนทนา

จากประสบการณ์ตรงที่ได้รับความไว้วางใจในการโค้ชซึ่งตัวต่อตัวกับลูกค้าในระดับผู้บริหาร รวมกับประสบการณ์ทำงานหลายปีในสายทรัพยากรมนุษย์ (HR) โค้ชจึงประยุกต์ใช้ข้อมูลจริงที่จับต้องได้ผ่านการค้นคว้าวิจัยส่วนตัวกับอาสาสมัครในเรื่องของการ โน้มน้าวและจูงใจคน ผ่านการสื่อสารในระดับจิตใต้สำนึก โดยผู้เรียนจะได้ฝึกปฏิบัติจริงทั้ง Verbal Language (ภาษาพูด) และ Non Verbal Language (ภาษากาย) ซึ่งเป็นการเรียนแบบ Workshop ฝึกปฏิบัติจริงและวิเคราะห์รายบุคคล เป็นหลักสูตรที่จับต้องได้ และสามารถนำไปใช้ได้จริงทันที

เมื่อเรียนจบคุณสามารถนำสิ่งที่เรียนไปประยุกต์ใช้ในการ:

- ✓ อ้าใจกลุ่มสนทนาจากการสังเกตและวิเคราะห์กลุ่มสนทนาทั้งภาษากายและวาจา
- ✓ รู้การเลือกใช้การสื่อสารเพื่อสร้างสัมพันธ์และความไว้วางใจ
- ✓ เรียนรู้การสื่อสารในระดับจิตใต้สำนึกเพื่อส่งผลต่อพฤติกรรม และลดแรงต้าน
- ✓ โน้มน้าว จูงใจ สร้างแรงบันดาลใจให้บุคคลอื่น
- ✓ มีความมั่นใจมากขึ้นในการพูด
- ✓ เรียนรู้สไตล์การพูดของตนเอง

- ✓ สร้างความประทับใจแรก First Impression ได้ทันที ที่ไหน เมื่อไหร่ก็ได้
- ✓ เพิ่มรายได้ หรือเพิ่มยอดขาย
- ✓ อธิรงใจคน (ลูกค้า และทีมงาน)
- ✓ ได้เปรียบคนอื่นในการเป็นนักสื่อสารอย่างมืออาชีพ

โครงสร้างหลักสูตร

เวลา	เนื้อหา	กิจกรรม	สื่อการสอน
9.00 น. – 12.00 น.	ช่วงเช้าจะว่าด้วยเรื่องของภาษาพูด (ทางวาจา) 1. ค้นพบตัวเองว่าคุณมีประสาทสัมผัส เด่นทางด้านไหน 2. ค้นพบสไตล์การพูดของคุณ 3. เรียนรู้การใช้น้ำเสียง	Workshop	แบบทดสอบ วิเคราะห์ รายบุคคล ปฏิบัติจริง
	4. เรียนรู้การเพิ่มจุดเด่น และพัฒนาจุด ด้อยของการสื่อสารในแบบฉบับคุณ	Theory/ Workshop	กิจกรรมกลุ่ม แชร์ไอเดีย
	5. เรียนรู้เทคนิคการพูดเพื่อสร้างอิทธิพล และ โน้มน้าวจิตใจของบุคคลประเภท ต่างๆ	Theory/ Workshop	กิจกรรมกลุ่ม Role Play
	ภาษากาย Body Language 6. อิทธิพลอย่างน่าทึ่งของภาษากาย 7. เทคนิคการสร้าง ความประทับใจแรก พบ 8. พัฒนาบุคลิกภาพให้โดดเด่นระดับ สากล ยืน เดิน นั่ง การแลกนามบัตร การเชค แฮนด์อย่างถูกวิธี (Handshake)	Theory/ Workshop	วิเคราะห์ รายบุคคล ปฏิบัติจริง

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- ✓ พนักงานปฏิบัติการ
- ✓ ฝ่ายขาย
- ✓ ผู้ที่ต้องทำงานประสานงานติดต่อกับคนหมู่มาก
- ✓ ผู้ที่สนใจทั่วไป

รูปแบบการอบรม

สัมมนาครึ่งวัน 3 ชั่วโมง

- ทฤษฎี 50%
- เวิร์คช็อป 40%
- ถาม-ตอบ 10%

