

Smart Trust

ระยะเวลา 1 วัน

Aim

เพื่อพัฒนาบุคลากรในทุกระดับขององค์กร ให้สามารถเรียนรู้เข้าใจและพัฒนาทักษะในการสร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ เพื่อการยอมรับและสร้างสัมพันธ์อันดีในธุรกิจทุกมิติ

Objectives

1. เพื่อการพัฒนาความรู้และทัศนคติเกี่ยวกับความไว้วางใจ
2. เพื่อการพัฒนาทักษะการสร้างความไว้วางใจกับบุคคลต่างๆ
3. เพื่อการพัฒนาความรู้และทักษะในการอ่านคน ตลอดจนสามารถเลือกวิธีการสื่อสารได้สอดคล้องกับคนและสถานการณ์

Content

1. ความไว้วางใจ (Trust)
 - ความขัดแย้งในตนเองกับการเชื่อใจของมนุษย์
 - ความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์
 - อิทธิพลและอำนาจของบุคคลเชื่อมโยงความไว้วางใจ
 - การวิเคราะห์บุคคลผ่านประสบการณ์ความเชื่อไว้รอด
2. การสร้างความไว้วางใจ (Smart Trust)
 - กฎเหล็กของความไว้วางใจขั้นพื้นฐานในโลกที่ไม่น่าไว้วางใจ
 - ความไว้วางใจและการตอบแทนที่คุ้มค่าทางจิตใจ
 - การสร้างภาพสะท้อนความไว้วางใจกับคู่สนทนา
 - การฝังความเชื่อและการยอมรับในจิตใจบุคคล
 - เทคนิค Smart Trust กับการครองใจคนระยะยาว
 - จิตวิทยาการสื่อสารเพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพเชิงบวก

Competence elements cover in course

1. ทักษะการคิดและสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ทักษะการวิเคราะห์และอ่านใจคู่สนทนา
3. ทักษะการวางแผนและสร้างสถานการณ์
4. ทักษะการบริหารและจัดการอารมณ์ของตนเองในสถานการณ์ที่ถูกกดดัน
5. ทักษะการเลือกใช้จิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ

Pre-requisites to attend course

| | | |
|----------------------------|---|--|
| <u>General</u> | - | ไม่มี |
| <u>Pre-study</u> | - | หลักสูตร Motivation Drive |
| <u>Competence elements</u> | - | การเป็นมืออาชีพในการสร้างความไว้วางใจ (Professional in Smart Trust) |

Other information

วิธีการฝึกอบรม: การบรรยายแบบมีส่วนร่วม (Proactive Transfer of Knowledge)

- การอ่านคนผ่านการสนทนา (People Reading)
- การวิเคราะห์ Case Study จากงานที่ทำจริง
- การฝึกทักษะการแสดงออกทางการสื่อสาร (Drama Practice in Communication)
- การวิเคราะห์สถานการณ์ผ่านสถานการณ์จำลอง

Category: ทักษะการสร้างความไว้วางใจ, ทักษะการอ่านคน, ทักษะการสื่อสารเพื่อสร้างการยอมรับและประทับใจ

Target group (job roles): ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง, พนักงานระดับปฏิบัติการ