

Influencing Skills (ทักษะการโน้มน้าวใจ)

ระยะเวลาอบรม 1 วัน

วัตถุประสงค์

- ฝึกฝนการโน้มน้าว จูงใจได้อย่างมืออาชีพ
- สามารถนำเทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อใช้ในการทำงาน และทำให้มีความคิด ความเข้าใจไปในแนวทางเดียวกัน
- ฝึกทักษะเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และมีแนวทางในการพัฒนาตัวเอง เพื่อเป็นผู้ที่มีการโน้มน้าว จูงใจอย่างมีประสิทธิภาพ

รายละเอียดหลักสูตร

- เรียนรู้และฝึกทักษะการพูดโน้มน้าว และการสร้างมิตรจูงใจคนอย่างมืออาชีพ
- ทำความเข้าใจธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง ฝึกทักษะโน้มน้าวเพื่อใช้ในการทำงานในส่วนต่างๆ ขององค์กร Workshop ฝึกทักษะ การโน้มน้าวจูงใจสำหรับบุคลากร เพื่อใช้ในการทำงาน
- การสร้างความน่าเชื่อถือ ปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าว และจูงใจผู้ฟัง (NLP Techniques)
- เข้าใจลักษณะการสื่อสารของคน
- เทคนิคการจูงใจผู้อื่น และเทคนิคที่ใช้จูงใจทีมงาน
 - เทคนิคการสื่อสารแบบ I am OK, You are OK
 - เทคนิคใช้คำพูดด้วย Magic Word ที่ก่อให้เกิดศรัทธา (Trust) Workshop ฝึกทักษะแบบจับคู่ ในสถานการณ์ต่างๆ หรือระดมสมองกันในกลุ่ม
- การวิเคราะห์ผู้ฟังด้วยศาสตร์ บุคคล 4 ทิศ เพื่อเชื่อมสัมพันธ์และประสานงานกันได้อย่างราบรื่น
- เรียนรู้ และฝึกทักษะ การใช้คำถาม และการโน้มน้าวด้วยการเล่าเรื่อง Story Telling Model
- Roleplay การให้ และรับ Feedback การจัดการกับข้อสงสัยต่างๆ
- เรียนรู้การโน้มน้าวด้วย Assertive Communication & Meta Program
- Roleplay ฝึกทักษะการโน้มน้าวจูงใจในสถานการณ์ต่างๆ

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

นักขาย หรือผู้ที่ทำงานด้านการบริการลูกค้า หัวหน้างาน ผู้จัดการด้านงานขาย และงานบริการ เทรนเนอร์ หรือผู้ที่สนใจในการพัฒนาศักยภาพของตนเอง ทีมงาน