



The Art of Influencing

ศิลปะในการโน้มน้าวใจ และชนะใจคน

หลักการและเหตุผล

ในโลกแห่งการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงในยุคปัจจุบัน และ กระแสทุนนิยมที่ประดังเข้ามา เป็นเหตุในพฤติกรรมของลูกค้าเกิดการเปลี่ยนแปลง แนวโน้มการทำธุรกิจจึงจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะการพัฒนาการสื่อสาร และเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความประทับใจ และโน้มน้าวใจแก่ลูกค้า ส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น

ใครก็ตามที่ใช้แนวทางการสื่อสารแบบเหมือนเดิมๆ คงต้องลำบากแน่นอน!! แต่ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในการสื่อสารและเจรจา ได้นั้นต้องสามารถจับประเด็น เข้าใจลูกค้า คิดวิเคราะห์ได้อย่างรวดเร็วแล้วเรียบพลัน สามารถให้คำปรึกษาอย่าง ตรงใจ ตรงประเด็น รวดเร็ว มีชั้นเชิง มีมาตรฐานแห่งความเป็นมืออาชีพ พร้อมทั้งจะปรับตัวตามสถานการณ์

นอกจากนี้ หากพนักงานสามารถเข้าใจความคิด บุคลิกภาพ ของลูกค้าว่ามีลักษณะที่แตกต่างกัน และพนักงานสามารถปรับเปลี่ยนวิธีการสื่อสาร วิธีการนำเสนอ ชนะใจลูกค้าในแต่ละแบบ แต่ละสไตล์ ยิ่งถือว่าเป็นเครื่องมือที่จะนำพาองค์กรก้าวกระโดดเหนือคู่แข่งอย่างไม่เห็นฝุ่น

ดังนั้นหลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจ มอบแนวทางในการพัฒนาตนเอง เคล็ดลับในการเอาชนะใจลูกค้า สร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่พนักงาน เพื่อให้พนักงานทุกท่านสามารถกลับไปพัฒนา **ยกระดับการสื่อสารและเจรจา ให้กลายเป็นพนักงานมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อไป**

"ขอให้ทุกท่านประสบความสำเร็จ และ ความโชคดีเทอญ"



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •
Tel. 08-6661- 1616, 08-6666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com



หัวข้ออบรม

- สดุดเคล็ดลับ 10 ประการแห่งการสื่อสารโน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพ
- จิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ
 - จุดประกายทัศนคติเชิงบวก กฎแห่งการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
 - เทคนิคการสร้างบรรยากาศแห่งมิตรภาพ (พวกเดียวกัน)
 - รอยยิ้ม กฎแห่งเปิดประตูใจ
 - เทคนิคการเปิดใจคนให้เกิดการยอมรับฟังมากขึ้น
 - เทคนิคการเปิดใจตนเอง และลดทิวี่อัตตา (Ego)
 - การทำให้ผู้ฟังเป็นคนสำคัญ
- 10 คำพูด ... พลังแห่งการโน้มน้าวใจ
- 6 เทคนิคในการชนะใจผู้ฟัง
- การวางเป้าหมายในการสื่อสาร และเจรจา
- การวางแผนในการสื่อสารและเจรจา เพื่อโน้มน้าวใจให้ถึงเป้าหมาย
- เทคนิคในการโน้มน้าวใจ
 - Win-Win Thinking
 - การตั้งคำถามให้ผู้ฟังได้คิด และโน้มน้าวใจผู้ฟังให้คล้อยตาม
 - กฎ 70/30
 - การอ่าน ทำความเข้าใจ และรู้จักผู้ฟังตามบุคลิกลักษณะ (DISC)
 - เทคนิคการโน้มน้าวใจตามบุคลิกลักษณะ (DISC) ของผู้ฟัง
- สรุป คำถาม คำตอบ

**จุดเริ่มต้นของความสำเร็จในการทำงาน คือ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
สร้างสัมพันธภาพที่ดี นำไปสู่การร่วมมือ เป็นหนึ่งเดียวกัน**

แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม





ผลที่ได้ คือ



- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

เกี่ยวกับ วิทยากร....

อ.ไววิทย์ แสงอสังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มืออาชีพ เมื่อ 10 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทาสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม
บมจ. ดาวเทียมไทยคม

