

PSYCHOLOGY FOR CONVINCING

จิตวิทยาการโน้มน้าวใจ

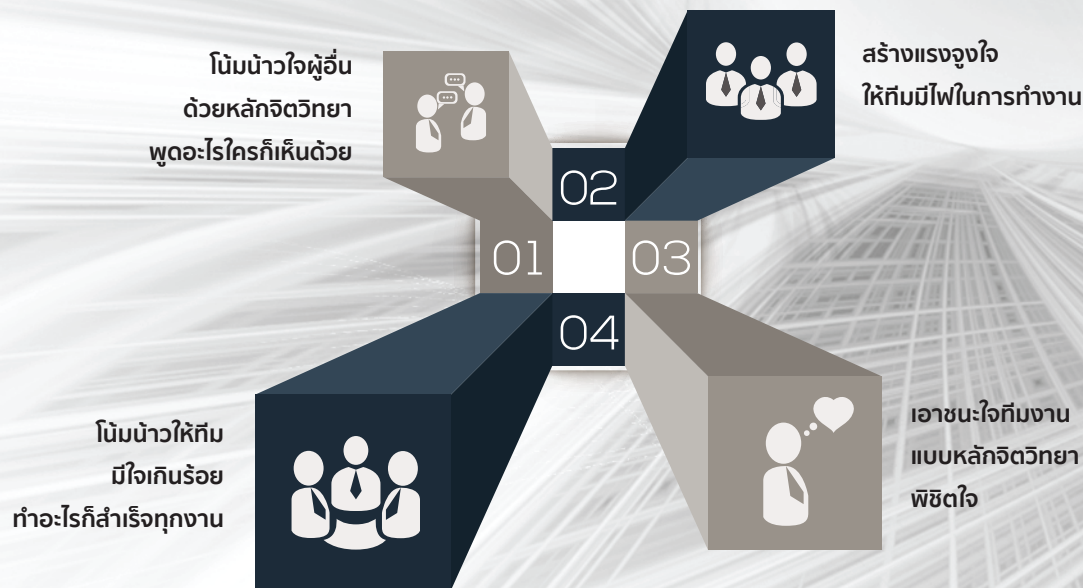
INTRODUCTION

การที่องค์กรจะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องชักจูงให้ผู้ปฏิบัติงาน พร้อมจะกระทำทุกวิถีทางก้าวไปกับองค์กรเพื่อพิชิตความสำเร็จ

หลักสูตร **PSYCHOLOGY FOR CONVINCING** จึงได้นำเทคนิคต่างๆ ทางจิตวิทยา มาใช้คิดวิเคราะห์ให้เกิดประโยชน์ ทั้งในแง่ของผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา ลูกค้า หรือแม้กระทั่งการดำเนินชีวิต

“ กลวิธีโน้มน้าวใจ ถือเป็นศาสตร์ทางจิตวิทยา ที่มีความสำคัญ หากใครเรียนรู้และพัฒนาทักษะ หลักการนี้เป็นประจำ ก็จะเป็นผู้ที่ได้เปรียบ สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีทรงพลังอย่างมหาศาล ”

KEY BENEFITS



KEY CONTENTS

- ทักษะการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าว
 - การทำความเข้าใจในพฤติกรรมลูกค้า (ผู้รับบริการ)
 - การทำความเข้าใจในอวัจนภาษาของผู้รับบริการ (Neuro Linguistic)
 - การรับมือกับธรรมชาติของลูกค้าที่แตกต่าง (Type of Customer)
- จิตวิทยาการจูงใจลูกค้า
 - การใช้จวัจนภาษา (ภาษาพูด)
 - การใช้อวัจนภาษา (ภาษาท่าทาง)

METHODOLOGY

- Workshop
- Case Study
- Role Play
- Participation

TARGET PARTICIPANTS

- Who Should Attend
- ผู้บริหาร
- ผู้จัดการ
- หัวหน้างาน
- ผู้นำทีม