



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Power of Influencing and Motivating Others

อยากให้นายรัก ลูกน้องนับถือ รู้จักจูงใจคน นำทีมสู่ขีดสูงสุด

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

**นายรัก ลูกน้องนับถือ
จูงใจคน นำทีมสู่ความสำเร็จ**

ด้วยหลักสูตร

**POWER OF INFLUENCING
AND MOTIVATING OTHERS**

พัฒนากิจกรรมบริหารคน จิตวิทยาการจูงใจ พัฒนาคณะ
พัฒนาบุคลิกภาพ อารมณ์ และการสร้างพฤติกรรมที่
เหมาะสม รวมทั้งเทคนิคการจัดการคนอย่างผู้บริหาร
มืออาชีพ

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

 www.bostonnetwork.com
 **02-949-0955**





หลักการและเหตุผล:

โดยปกติมนุษย์เรานั้นไม่สามารถทำงานทุกอย่างให้สำเร็จได้ด้วยตัวคนเดียว โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนที่ทำงานอยู่ในองค์กรขนาดใหญ่ ที่จะต้องประสานงานกับผู้คนจำนวนมาก เมื่อพิจารณาในแง่หนึ่งบุคคลที่ทำงานอยู่รอบข้างเรานั้น ก็ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เรา ประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวก็ได้ ดังนั้นการปฏิสัมพันธ์กับคนอย่างถูกวิธีจึงกลายเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้คนบรรลุถึง จุดสูงสุดในหน้าที่การงาน หลักสูตร Power of Influencing and Motivation Others เป็นหลักสูตรที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อเสริม ทักษะด้านจิตวิทยาในการบริหารและมีอิทธิพลเหนือคนรอบข้าง โดยใช้เครื่องมือทางจิตวิทยาต่างๆ เพื่อให้คนเหล่านั้นร่วมมือทำงาน กับเราตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายเอาไว้

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- มีแนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพ อารมณ์ และพฤติกรรมการแสดงออกอย่างเหมาะสม
- เรียนรู้ถึงเทคนิค และวิธีการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้หลักการ และเทคนิคการสร้างแรงจูงใจให้กับตนเองและผู้อื่น
- สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการทำงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

หัวข้อการบรรยาย:

- การวิเคราะห์บุคลิกภาพตนเอง
- การบริหารอารมณ์ และสร้างแรงจูงใจให้กับตนเอง
- ธรรมชาติความแตกต่าง และความต้องการของมนุษย์
- หลักการสื่อสารเพื่อการจูงใจ
 - องค์ประกอบของการสื่อสาร
 - ประเภทของการสื่อสาร
 - การเลือกใช้สื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์
 - เทคนิค ABCDEF เพื่อการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
 - อิทธิพลของคำพูด น้ำเสียง และภาษาท่าทาง
- ความแตกต่างระหว่าง หัวหน้า และผู้นำกับอิทธิพลในการจูงใจผู้อื่นให้ทำงานบรรลุเป้าหมาย
- การสร้างความไว้วางใจ และการยอมรับจากผู้อื่น (Building Trust)
- บทบาทของสมาชิกทีมในการสร้างทีมงาน
- การพัฒนาบุคลิกภาพ และสร้างพฤติกรรมแสดงออกที่เหมาะสม (แบบทดสอบรายบุคคล) (Personality Development and Assertive Behaviors)
- ทักษะการสร้างสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Interpersonal Skills)
 - หลัก 7 ประการในการเข้าใจผู้อื่น
 - Active Listening
 - Asking the Right Questions



- 4 ขั้นตอน ในการรับมือกับข้อโต้แย้งของลูกค้าและเพื่อนร่วมงาน
- เทคนิคการจัดการกับความขัดแย้ง
- สูตรสำเร็จ AM Model สำหรับการวิเคราะห์และวิธีจูงใจผู้อื่นทำงานให้อย่างเต็มที่
- บัญญัติ 10 ประการ ในการสร้างแรงจูงใจเชิงรุกของผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง (Proactive Motivation of Highly Success Persons)
- เทคนิคการสร้างขวัญ กำลังใจ ให้กับทีมงาน แบบ Day to Day Management

เหมาะสำหรับ:

- หัวหน้างาน ผู้บริหารทุกระดับ เจ้าของกิจการ และบุคคลทั่วไปผู้ที่สนใจการพัฒนาตนเองด้านจิตวิทยาการทำงานและการบริหารเพื่อนร่วมงาน

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 22 มกราคม 2570 เวลา 09.00- 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ ซอยสุขุมวิท 20 หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,
086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork





BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ สุขุมวิท 20 (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

