

e-Training Course

หลักสูตร Communication with High Impact (การสื่อสารอย่างได้ผล)

การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เป็นเครื่องมือสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการทำงาน ทั้งการทำงานระหว่างบุคคล และการทำงานเป็นทีม นอกจากนี้ การสื่อสารยังเป็นเครื่องมือที่ส่งเสริมการสร้างสัมพันธ์ภาพ และบรรยากาศที่ดีในการทำงาน ปัญหาที่เกิดขึ้นในหน่วยงาน และองค์กร จำนวนมากที่เกิดจากการสื่อสารที่ขาดประสิทธิภาพ ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการ บางครั้งส่งผลกระทบต่อความขัดแย้ง และผลผลิตในหน่วยงาน

หลักสูตรนี้ จะช่วยให้ผู้เข้าอบรมมีความเข้าใจปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การสื่อสาร การใช้หลัก 7C's และทักษะที่สำคัญของการสื่อสารอย่างได้ผลในการทำงาน

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับกระบวนการสื่อสาร และปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การสื่อสารอย่างได้ผล
- เพื่อให้เข้าใจหลัก 7C's ในการสื่อสาร และทักษะที่ใช้ในการสื่อสาร
- เพื่อให้เข้าใจเทคนิคการฟัง และการพูด เพื่อสื่อสารอย่างได้ผลและสร้างสรรค์

เหมาะสำหรับ

- พนักงานระดับปฏิบัติการ
- หัวหน้างาน ผู้จัดการ
- บุคคลทั่วไปที่สนใจ

วิทยากร:

คุณวิระ บุญญาติวงศ์ วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน การพัฒนาหัวหน้างาน การขาย การบริการ การสื่อสารเพื่อประสานพลังอย่างมีเหตุผล
เทคนิคการนำเสนอ

เกณฑ์ได้รับใบรับรองการฝึกอบรมด้วยระบบ e-Training

- ผลคะแนนน้อยกว่า 70% (ทำถูก 1-6 ข้อ) จะได้รับรับรอง การฝึกอบรมด้วยระบบ e-Training
- ผลคะแนนมากกว่า 70% ขึ้นไป (ทำถูก 7-10 ข้อ) จะได้รับรับรอง การฝึกอบรมด้วยระบบ e-Training และผ่านเกณฑ์การประเมินตามหลักสูตร

ระยะเวลาการเข้าอบรมด้วยระบบ e-Training

- ผู้เข้าอบรมมีระยะเวลาการเข้าอบรม 90 วัน
- Password ผู้เข้าอบรมสามารถเปลี่ยนรหัสผ่านในระบบเองได้

ค่าธรรมเนียม	
ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	3,500
ท่านละ (รวม VAT 7%)	3,745
เวลาเรียนโดยรวม 3 ชั่วโมง 10 นาที	

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

ฝ่ายพัฒนาศักยภาพ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
โทรศัพท์ 02-619-5500 ต่อ 452 (ศิริชัย), 454 (นิรันดร์),
456 (เอราวรรณ), 458 (นันทนา)
E-mail : etraining@ftpi.or.th

หัวข้อบรรยาย	เวลา
ความสำคัญการสื่อสารในการทำงาน	
ความสำคัญและผลลัพธ์ของการสื่อสาร	8 นาที
ทัศนคติการสื่อสาร	5 นาที
Performance Potential Matrix	7 นาที
Purpose Target and Objective	4 นาที
กระบวนการสื่อสาร และช่องทางการสื่อสารอย่างได้ผล	
กระบวนการสื่อสาร อุปสรรคและความผิดพลาด	9 นาที
กระบวนการคิด 2 ระบบ	11 นาที
นิสัยการสื่อสาร แบบรู้คิด Cognitive	7 นาที
การสร้างความสมเหตุ สมผล ในการสื่อสาร	10 นาที
หลัก 7 Cs และการถามตอบ เพื่อสื่อสารอย่างได้ผล	
การควบคุมคุณภาพการสื่อสาร หลัก 7Cs	5 นาที
การสื่อสารสองทางกับเพื่อนร่วมงานและหัวหน้า	8 นาที
การตั้งคำถาม เพื่อกระตุ้นความคิด	11 นาที
การถามตอบ อย่างมีเหตุและผล	7 นาที
บุคลิกภาพ และพฤติกรรมที่มีผลต่อการสื่อสาร	
บุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือในการสื่อสาร	8 นาที
เทคนิคฟัง การพูด สร้างความสัมพันธ์	
การฟังแบบ Active Listening	12 นาที
การพูดอย่างมีตรรกะสมเหตุและผล	11 นาที
การสร้างความสัมพันธ์	13 นาที
การสื่อสารระหว่างบุคคล	
การชนะ การสื่อสารด้วยอคติ และอารมณ์ที่รุนแรง	10 นาที
การสื่อสารกับลูกค้า	4 นาที
คิดบวก คิดลบ การตีความ และโต้แย้ง	
การคิดบวก คิดลบ และการตีความในการสื่อสาร	9 นาที
การโต้แย้งอย่างมีเหตุและผล	7 นาที
การสื่อสารด้วยการโน้มน้าวใจ	
หลักการสำคัญโน้มน้าวใจให้ได้ผลลัพธ์ และเทคนิคโน้มน้าวใจ	19 นาที
สรุปขอบเขตการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้	5 นาที