

**SMART PERSONALITY & SMART COMMUNICATION
FOR PROFESSIONAL**



อาจารย์อัครินทร์ ภูทองกลม

ปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้องค์กรประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ คือภาพลักษณ์ขององค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบริการ ซึ่งสิ่งที่สามารถสะท้อนภาพลักษณ์ขององค์กรได้ดี คือบุคลากรภายในองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคลากรที่ต้องพบ หรือติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายนอกไม่ว่าจะเป็นส่วนงานขายหรืองานสนับสนุนการขาย (Sales Support)

นอกจากนี้การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก เป็นสิ่งที่สามารถส่งเสริมให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพ มากขึ้นคือบุคลิกภาพ ซึ่งได้แก่ คำพูด น้ำเสียง ภาษากาย ซึ่งจะมีผลต่อปฏิริยาทางบวกหรือทางลบ และประสบการณ์และความพึงพอใจกับผู้พบเห็นได้เช่นกัน บุคลิกภาพนับเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อความรู้สึกและอารมณ์ของผู้ที่พบเห็นเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งจะส่งผลต่อการยอมรับและความน่าเชื่อถือ ส่งผลต่อภาพลักษณ์เชิงบวกต่อองค์กร

หลักสูตร **Smart Personality & Smart Communication For Professional** จึงออกแบบมาเพื่อพัฒนาพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก ให้สอดคล้องกับงานที่ทำและภาพลักษณ์ที่องค์กรต้องการ

วัตถุประสงค์

- สามารถสร้างทัศนคติเชิงบวกและสร้าง Growth Mindset ในการพัฒนาบุคลิกได้อย่างมืออาชีพ
- สร้างความมั่นใจให้เกิดจากภายในเพื่อการแสดงออกอย่างมั่นใจ Self-Esteem
- มีบุคลิกภาพภายนอกที่ดีเหมาะสมกับงาน ทั้งการแต่งกาย ท่วงท่าอิริยาบถ มารยาทในการสนทนา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจให้กับลูกค้าที่มีต่อสินค้าหรือบริการของเรา (SMART Personality)
- มีบุคลิกภาพจากภายในและการสื่อสารที่เหมาะสม สามารถสร้างความสัมพันธ์ซึ่งจะส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานและผลงานของตนเอง ทีมงานและองค์กร
- สำรวจตัวเอง วิเคราะห์ผู้อื่น ปรับปรุง และพัฒนาตนเองด้านการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ

เทคนิคและวิธีการฝึกอบรม

- **Training and Group Coaching**
- **Brain & Mind Based Training** ทำความเข้าใจธรรมชาติการทำงานของสมองและจิตใจ ในการเรียนรู้ สร้างสภาวะที่สนับสนุนการเรียนรู้ของผู้เรียน
- **Experiential Based Learning** คือ เน้นการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult learning)

หมายเหตุ กิจกรรมจะปรับให้เข้ากับรูปแบบ Offline & Online
โดยเน้นประสิทธิภาพและวัตถุประสงค์ของการอบรม

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

รายละเอียดเนื้อหาหลักสูตร

09.00 – 10.30 น. : ความสำคัญของบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ในฐานะตัวแทนขององค์กร

- ทำไมต้องพัฒนาบุคลิกภาพและสร้างภาพลักษณ์
- องค์ประกอบของบุคลิกภาพและการสร้างภาพลักษณ์
- ความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพและภาพลักษณ์กับผู้ให้บริการ
- สำรวจและการกำหนดเป้าหมาย ภาพที่เราเห็นตัวเองเป็น ภาพที่อยากไปให้ถึง เพื่อให้เป็น Brand Identity ของเราเอง ให้ได้มาตรฐานขององค์กรแบบยั่งยืน
- Self Esteem : ค้นหาและวิเคราะห์ภาพลักษณ์ที่มีเอกลักษณ์ในแบบฉบับของแต่ละบุคคล

10.45 – 12.00 น. : ท่วงท่าอริยาบทและการแสดงออกที่สื่อถึงความเป็นมืออาชีพ

- มาด และท่วงท่าอริยาบท ที่สื่อถึงความเป็นมืออาชีพในการบริการที่น่าเชื่อถือ
- วิเคราะห์มาดและท่วงท่า เพื่อปรับปรุงให้งามสง่า มั่นใจในทุกอริยาบท
- ปรับท่าทีในการสื่อสารการพูด การใช้น้ำเสียง เพื่อความมีเสน่ห์ สร้างความสัมพันธ์ที่ประทับใจแก่ลูกค้าหรือผู้รับบริการ เจ้านาย เพื่อนร่วมงานผ่านการเลือกใช้ภาษากาย
- เรียนรู้และแก้ไขความเคยชินของร่างกายที่ไม่กำกับท่วงท่าอริยาบท ด้วยเทคนิคมาตรฐานที่ทุกคนสามารถฝึกได้ด้วยตนเองในชีวิตประจำวัน

13.00 – 16.00 น. : การสื่อสารอย่างมืออาชีพ (Professional Communication)

- ฝึกทักษะการอ่านและเข้าใจคน เพื่อเข้าใจสไตล์และพฤติกรรมที่แตกต่างเฉพาะบุคคล ทั้งภายในตนเองและผู้อื่น (4 Element for Communication with Different People) เพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีทั้งบุคคลในและภายนอก (ปรับตามการดำเนินงานของผู้เข้าอบรมเพื่อนำไปปรับใช้ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด)
- กำหนดแนวทางการสื่อสาร การพูด การใช้น้ำเสียง ตามคู่สนทนาในแต่ละสไตล์ ผ่าน 3V Model
- การสร้างความสัมพันธ์กับคู่สื่อสารที่แตกต่างตามสภาวะการณ์และสไตล์เพื่อส่งมอบการบริการที่เหนือความคาดหมาย
 - กิจกรรม : ฝึกประเมินตนเอง บุคคลรอบข้าง และลูกค้า ที่ต้องสื่อสารด้วย พร้อมทั้งออกแบบวิธีการสร้างสัมพันธ์ การสื่อสาร และแนวทางการสื่อสารแต่ละสไตล์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มเป้าหมาย – ผู้เข้าอบรม

ผู้ที่ต้องการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร (ปรับให้เหมาะสมกับตำแหน่งและการนำไปใช้งานจริง)

ระยะเวลาอบรม

1 วัน (09.00 – 16.00 น.)

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com