



PERSONALITY DEVELOPMENT for ACHIEVER

บุคลิกภาพและการสื่อสารอย่างมืออาชีพ สะท้อนภาพลักษณ์ของความสำเร็จทั้งในด้านชีวิตส่วนตัว และการทำงาน เราคงปฏิเสธไม่ได้ว่าเราไม่เคยสื่อสาร ในทางตรงกันข้าม เรากลับสื่อสารอยู่ตลอดเวลาโดยที่เราไม่รู้ตัว การสื่อสารที่ดีเป็นบันไดก้าวไปสู่ความสำเร็จ เกิดการเข้าใจตนเองและผู้อื่น เกิดภาพลักษณ์ของความเป็นมืออาชีพ น่าเชื่อถือ อีกทั้งการสื่อสารยังเป็นทักษะที่สำคัญของผู้ผู้นำในการสร้างการเปลี่ยนแปลงและนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีบุคลิกภาพภายใน และภายนอกที่มีความเชื่อมั่น มีความน่าเชื่อถือและสามารถสร้างภาพลักษณ์ ที่ดีให้กับตนเอง และเป็นตัวแทนขององค์กรได้
- มีความรู้ ความเข้าใจ และเสริมสร้างทักษะในการแต่งกาย มารยาทสังคม พัฒนาท่วงท่า กริยาที่สง่างามของตนให้เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ที่ตนรับผิดชอบ
- มีความรู้ ความเข้าใจ ในเทคนิคการสื่อสารให้เหมาะสมกับคนและโอกาสต่างๆ ได้อย่างมืออาชีพ
- ผู้เข้าอบรมมีเป้าหมายและแบบแผน (Pattern) การพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารโดยผ่านการฝึกฝน และนำไปต่อยอดพัฒนาตนเองได้หลังจากจบการอบรมจากในคลาส



อาจารย์เอกนรินทร์ เทพหัสดิน ณ อยุธยา

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

หัวข้อการเรียนรู้

บุคลิกภาพ

- บุคลิกภาพคืออะไร สำคัญอย่างไร
- บุคลิกภาพภายใน (Growth Mindset Vs. Fixed Mindset) และ บุคลิกภาพภายนอก (Personal)
 - กิจกรรม Point of You เพื่อรู้จักบุคลิกภาพภายในของตนเองมากขึ้น

บุคลิกภาพภายนอก

- หลักการแต่งกายให้เหมาะสมตามโอกาสและกาลเทศะ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวเองและสร้างภาพลักษณ์ให้กับองค์กร
- อิริยาบถต่างๆ (การยืน เดิน นั่ง ไหว้ จับมือ ไค้จก้านับ ยื่น-รับสิ่งของและมารยาทต่างๆ ที่ควรรู้)
 - กิจกรรม ฝึกอิริยาบถต่างๆที่กำหนดให้ (Online ฝึกตามความเหมาะสมของผู้เข้าอบรม)
- การสร้างความประทับใจแรกพบ First Impression
 - กิจกรรม ตัวอย่าง Role Play การสร้างความประทับใจอย่างง่าย

เข้าใจการสื่อสารเพื่อความเป็นมืออาชีพ

- ประเภทและเป้าหมายการสื่อสาร
- วิธีการกำหนดเป้าหมายการสื่อสารเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ
 - กิจกรรม ฝึกเขียนเป้าหมายการสื่อสารจากเครื่องมือที่กำหนดให้

การพัฒนากทักษะการสื่อสาร

- ทฤษฎีสัตว์ 4 ทิศ เพื่อเข้าใจตัวเองและเข้าใจคู่สื่อสารก่อนการสื่อสาร
- การวิเคราะห์คู่สื่อสารหรือคู่สนทนา
- เทคนิคการสื่อสารกับคู่สื่อสารหรือคู่สนทนา ทั้ง 4 แบบ
- ทักษะที่สำคัญของการสื่อสารสำหรับการประสานงานและการให้บริการ (การสังเกต การพูด การฟัง การตั้งคำถาม)
 - กิจกรรม: ฝึกทักษะการสื่อสาร

รูปแบบการอบรม



การบรรยาย 60%



การระดมสมองและกิจกรรม 40%

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน 09.00 – 16.00 น.

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 ท่าน/รุ่น สำหรับ Classroom

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com