# EFFECTIVE
# Business Communication

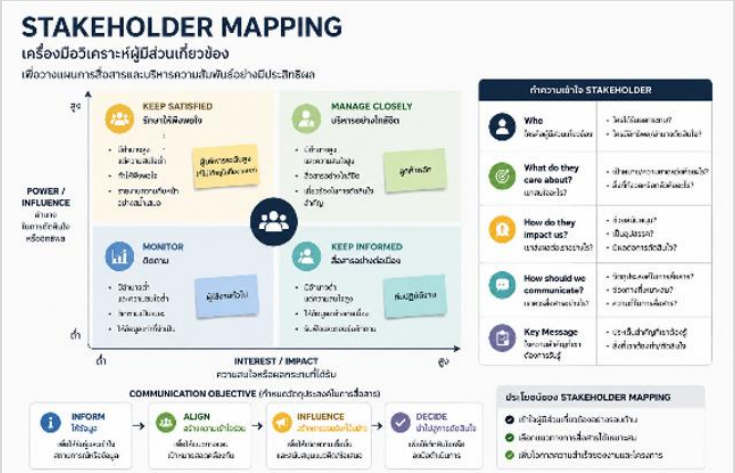

**อาจารย์เบญจรัตน์ จงจำรัสพันธ์**

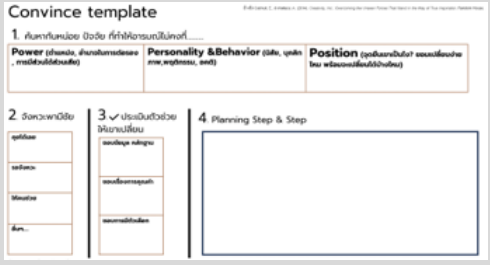
วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยาพฤติกรรม (Behavioral Psychology)
มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาศักยภาพคนและทีมงาน

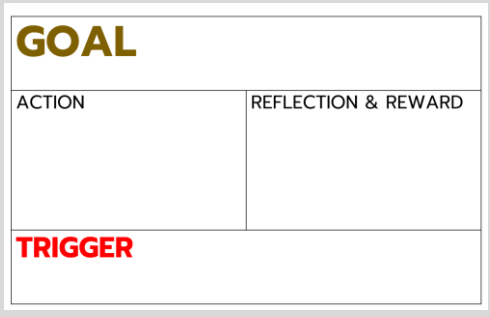

หลักสูตรนี้มุ่งพัฒนาทักษะการสื่อสารเชิงธุรกิจสำหรับผู้จัดการและหัวหน้างาน ให้สามารถสื่อสารได้อย่างชัดเจน ตรงประเด็น และเหมาะสมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละสถานการณ์ พร้อมเสริมทักษะการเจรจาต่อรอง การสร้างอิทธิพล และการวางแผนการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน ลดความคลาดเคลื่อนในการสื่อสาร และขับเคลื่อนผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## สิ่งที่ผู้เรียนจะได้รับ

- วิเคราะห์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholders) และบริบททางธุรกิจ เพื่อออกแบบแนวทางการสื่อสารที่เหมาะสมกับเป้าหมายและสถานการณ์
- สื่อสารข้อมูล แนวคิด และข้อเสนอเชิงธุรกิจได้อย่างชัดเจน เป็นระบบ และน่าเชื่อถือ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วม สนับสนุนการตัดสินใจ และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- ประยุกต์ใช้เทคนิคการเจรจาต่อรอง การสร้างอิทธิพล และการวางแผนการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและผลักดันการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร




## รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย (Lecture) 40%

กิจกรรม (Workshop) ฝึกทักษะ (Skills) 60%

CHALLENGE TRAINING

# EFFECTIVE
# Business Communication


**อาจารย์เบญจรัตน์ จงจำรัสพันธ์**

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยาพฤติกรรม (Behavioral Psychology)
มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาศักยภาพคนและทีมงาน


## หัวข้อการเรียนรู้

### Module 1 : Understanding Stakeholders & Business Context

- Activity: Team Challenge (Team 3) แบ่งผู้เล่นออกเป็น 3 บทบาทที่มีหน้าที่แตกต่างกัน แต่ต้องร่วมมือกัน สื่อสาร วางแผน และสร้างผลงานให้สำเร็จตามโจทย์ที่กำหนด
- Learn: ทำความเข้าใจ Stakeholder Mapping เพื่อกำหนด Communication Objective (Inform • Align • Influence • Decide)
- Apply: วิเคราะห์ Stakeholdersพร้อมออกแบบ Key Message และแนวทางการสื่อสารให้เหมาะสมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในสถานการณ์จริง

### Module 2 : Strategic Business Communication

- Activity: Wall Scape: Drawing Through Uncertainty ผู้เข้าอบรมแต่ละคนได้รับคำหรือข้อมูลคนละชุด และต้องวาดลงบนกระดาษแผ่นเดียวกันพร้อมกัน ภายใต้เวลา พื้นที่ และข้อมูลที่จำกัด
- Learn: เรียนรู้หลักการ Pyramid Principle, Structured Communication, Executive Communication, Storytelling for Business และ Communicating with Data
- Apply: ฝึกออกแบบการสื่อสารและรับมือกับ Difficult Conversations เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมและสนับสนุนการตัดสินใจทางธุรกิจ

### Module 3 : Strategic Negotiation, Influence & Communication Planning

- Activity: Negotiation & Influence Simulation ฝึกเจรจาต่อรองและสร้างอิทธิพลจากสถานการณ์จำลองทางธุรกิจ
- Learn: เรียนรู้หลักการ Interest-based Negotiation เพื่อสร้างความร่วมมือและจัดการกับข้อโต้แย้งอย่างสร้างสรรค์
- Apply: ออกแบบ Communication & Influence Plan โดยกำหนดผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เป้าหมาย ข้อความสำคัญ ช่องทางการสื่อสาร และแนวทางการติดตามผล เพื่อสร้าง Alignment และขับเคลื่อนผลลัพธ์ทางธุรกิจ

### Module 4 : Shared Understanding Challenge

- Activity : สำรวจอารมณ์ ที่สร้างให้เกิดความผิดพลาดในการสื่อสาร
- Goal Canvas: ออกแบบ 1 พฤติกรรมการสื่อสารที่ต้องการนำกลับไปปรับใช้จริงในการทำงาน พร้อมวางแผนการทดลองใช้หลังการอบรม

CHALLENGE TRAINING