

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : **Managing Relationship @ Work**

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : **ดร.วสันต์ ฤทธิมนตรี**

หลักการและเหตุผล

คนส่วนมากมักเข้าใจว่าการสื่อสารเป็นเรื่องที่เราใช้อยู่ในชีวิตประจำวัน น่าจะเป็นเรื่องง่าย ไม่ต้องคิดไม่ต้องวางแผนการสื่อสาร และไม่ต้องกังวลอะไรมากนัก แต่ ในความเป็นจริงแล้วนั้น คนส่วนใหญ่มักจะมีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการสื่อสาร ทั้งการพูด ฟัง อ่าน และเขียนทั้งนั้น ดังนั้น การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้การสื่อสารและภาพลักษณ์ของบุคลากรเข้าใจการนำไปใช้ได้ง่ายและสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้อื่น โดยมีเทคนิคในการสื่อสารที่จะช่วยเป็นเครื่องมือทำให้การสื่อสารของคุณมีความชัดเจน กระชับ น่าสนใจมากขึ้น รูปแบบที่ใช้ในการอบรมเป็นเชิงปฏิบัติการ ที่เน้นการฝึกปฏิบัติ พร้อมให้คำแนะนำเพื่อการพัฒนาจาก ดร.วสันต์ ฤทธิมนตรี ซึ่งจะทำให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความเชื่อมั่นในตัวเอง สามารถสื่อสารและปรุงแต่งบุคลิกภาพของตนโดยพิจารณาจากจุดเด่นและจุดด้อย เพื่อให้พร้อมนำไปใช้กับงาน สร้างความประทับใจต่อลูกค้า และเพื่อนร่วมงาน รวมทั้งสามารถปรับตัวได้ทุกสถานการณ์ ให้ก้าวทันโลกที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว

วัตถุประสงค์

- ศักยภาพของบุคลากรสร้างได้
- การสื่อสารเชิงบวกที่ง่าย ๆ ทำได้เพราะคิดบวก
- การสื่อสารเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนร่วมงาน
- ค้นหาจุดแข็งและต่อยอดความสำเร็จของบุคลากร
- ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจและรับรู้ถึงคำว่า “ สื่อสารและบริการ ” เกิดจิตสำนึกที่ดีในงานบริการ
- ผู้เข้าอบรมสามารถสื่อสารหรือประสานงานกับผู้อื่นหรือหน่วยงานต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี และมีประสิทธิภาพ
- ส่งเสริมให้บุคลากรเพื่องานบริการมีบุคลิกภาพที่ดี เกิดความมั่นใจมีทักษะและทัศนคติที่ดีต่อการปฏิบัติงาน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจทั้งเชิงวิชาการและการฝึกปฏิบัติให้เห็นถึงความสำคัญของการสื่อสาร ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพทั้งภายนอกและภายใน อันมีส่วนสำคัญยิ่งต่อความสำเร็จในงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเป็นผู้ที่ต้องพบปะกับบุคคล ที่มีความหลากหลายทั้งที่เป็นลูกค้าภายในและภายนอก

เนื้อหาการอบรม

1 การพัฒนาทักษะทางการพูดการให้บริการและการสื่อสาร

(Speech and Communication Development)

- การบริการนั้นสำคัญไฉน
- หลักการสื่อสารการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสนทนา การใช้น้ำเสียงและภาษาท่าทาง
- รู้เทคนิคการเลือกใช้ถ้อยคำในการพูดจาให้โดนใจคน
- เรียนรู้เสน่ห์ของการพูดจาเพื่อสร้างพันธมิตร
- การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน ด้านจิตใจ
- สื่อสารทั้งที่ต้องมีประสิทธิภาพ

- การสร้างเสน่ห์และความประทับใจ
- การสร้างความเชื่อมั่นในตนเองจากการสื่อสาร

2 การพัฒนาบุคลิก ด้านการแสดงออก ท่วงท่า และอริยาบถ

(Personality Development – Appearance and Visual Poise)

- การสร้างและวิเคราะห์คุณลักษณะบุคลิกที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของบุคลากร
- ปรับมาดและท่วงท่าอริยาบถที่มั่นใจสง่า มั่นใจในตัวเอง

ผู้เข้าอบรม

พนักงาน หัวหน้างาน ฝ่ายต้อนรับ ฝ่ายขาย เลขานุการ ผู้ที่ต้องปฏิบัติงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อสื่อสาร ผู้ที่สนใจพัฒนาทักษะของตนเอง

รูปแบบของหลักสูตร

การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) / การบรรยาย (Lecture) / กิจกรรมฝึกปฏิบัติ (Practice) / วิเคราะห์บุคลิกลักษณะเป็นรายบุคคลพร้อมข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนา

จำนวนผู้เข้าสัมมนา 30 คน / รุ่น

วิทยากร ดร. วสันต์ ฤทธิมนตรี

กรรมการผู้จัดการ บริษัท มีดี สกอลาร์ เทรนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

การศึกษา

- ครุศาสตร์บัณฑิต สถาบันราชภัฏจันทรเกษม สาขาบริหารการศึกษา
- รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สาขาการบริหารจัดการภาครัฐและภาคเอกชน
- ปริญญาเอก ปรัชญาดุสิตบัณฑิต สาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเวสเทิร์น

อดีต

- ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ห้างสรรพสินค้าแฟรี่ พลาซ่า จ.ขอนแก่น
- ฝ่ายโฆษณา ห้างสรรพสินค้าแฟรี่ พลาซ่า จ.ขอนแก่น
- MAKE-UP ARTIST ให้กับเครื่องสำอาง REVLON
- เจ้าหน้าที่อบรมการแต่งหน้าให้กับผู้เข้าประกวดนางสาวไทย ปี พ.ศ. 2532-2538 และให้แนวคิด, สีสันการแต่งหน้าสำหรับผู้เข้าประกวดนางสาวไทย ปี 2537
- MAKE-UP ARTIST ให้กับฝ่ายการตลาด เครื่องสำอาง 4 Brand ได้แก่ เฟสซ่า , ปีแอร์ การ์แดงส์ , โมเมนต์ต้า และ เดอ มาเบรนต์ ของ บ.แพนคอสเมติกส์
- MAKE-UP ARTIST ให้กับเครื่องสำอางเอสเต้ ลอเดอร์
- ฝ่ายแฟชั่น (สไตลิสต์) นิตยสารเปรียว
- วิทยากรพิเศษเกี่ยวกับเรื่องการดูแลและรักษาผิวพรรณ เต็มสีสันให้กับบุคลิกของสถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ



- จอห์นโรเบิร์ต เพาเวอร์ส และ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
- TRAINING OPERATIONS (ฝึกอบรมพิเศษ) ผลิตภัณฑ์ NICOLE COSMETICS สินค้าบริษัทในกลุ่ม เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป
- ผู้ชำนาญการฝึกอบรม (TRAINING SPECIALIST) สังกัดแผนกพัฒนาบุคลากร ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
- บริษัทเซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด บริษัทในกลุ่มเซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป
- ผู้ชำนาญการอาวุโส (SENIOR SPECIALIST) สังกัดแผนกพัฒนาบุคลากร ฝ่ายทรัพยากรบุคคล บริษัทเซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด บริษัทในกลุ่มเซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป

ประสบการณ์การทำงาน/การบรรยาย

ปัจจุบัน

- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับ Men's Grooming สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพจอห์นโรเบิร์ต เพาเวอร์ส
- วิทยากรบรรยายให้กับ สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อเทคนิคการขาย, การบริการด้วยใจ, การพัฒนาคน, บุคลิกภาพที่ดีสำหรับ
- นักขายให้กับพนักงานบริการในกลุ่ม CENTRAL Restaurants Group (Pizza Hut, Auntie anne's, Mister Donut, KFC , Baskin Robbins และ Steak Hunter)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกคลิกใจคน” ให้กับนักศึกษาสาขาธุรกิจและอาชีพศึกษา ภาควิชานโยบาย
- การจัดการและความเป็นผู้นำทางการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การบริการด้วยใจ, การพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับพนักงานแนะนำ
- ความงามและแนะนำผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบริษัทในกลุ่ม NEO Group จำกัด
- วิทยากรให้คำแนะนำเรื่องบุคลิกภาพและการแต่งกายในรายการของบริษัทยูนิ ลีเวอร์ไทยโฮลดี้ง จำกัด
- หัวข้อ “พลิกหมองเป็นชาวพลิกหาสาวโอโม่”
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “งานบริการและการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับ
- พนักงานแนะนำความงามบริษัทในกลุ่ม สหเอเชีย Group จำกัด (เครื่องสำอาง ZA)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การโน้มน้าวและการจูงใจ” ให้กับพนักงานภาคพื้นดิน สายการบิน นกแอร์
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “ก้าวสู่ผู้บริหาร” ให้กับเจ้าหน้าที่การทำเรื่องแห่งประเทศไทย
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “ เทคนิคการบริการให้โดนใจลูกค้าและบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” และ หัวข้อ “ CALL CENTER มืออาชีพ” ให้กับพนักงานบริการในกลุ่มเซ็นทรัลพัฒนา
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับพนักงานแนะนำสินค้าบริษัทในกลุ่ม PRIMA GOLD INTERNATIONALCO.,LTD
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกภาพที่ดีเพื่อเยาวชน” ให้กับ ศูนย์เยาวชนวัดโสมนัส
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การแต่งหน้าและการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี” ให้กับเจ้าหน้าที่ของเยาวชนที่ศูนย์เยาวชนเวรุฟาซิน
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกภาพดูดี ไม่ต้องเดี๋ยว” ให้กับลูกค้าของบริษัทในกลุ่ม PRIMA GOLD INTERNATIONALCO.,LTD
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การแต่งหน้าและการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับพนักงานบริษัท มหพันธ์ไฟเบอร์ซีเมนต์ จำกัด (มหาชน)

- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “เทคนิคการแต่งหน้าและการดูแลผิวพรรณ” ให้กับกลุ่มผู้บริหารกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับผู้จัดการสาขาและเจ้าหน้าที่บัวหลวงเอ็กซ์คลูซีฟ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “สร้างภาพลักษณ์ที่ดีสำหรับบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงินระหว่างประเทศและเจ้าหน้าที่ call center ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- วิทยากรบรรยายหัวข้อ “ เทคนิคการพูดในที่สาธารณะและการพูดในที่ประชุม” ให้กับลูกค้าและผู้สนใจของสมาคมหอการค้าไทย (TCC)
- วิทยากรบรรยายหัวข้อ “การเสริมบุคลิกภาพสร้างภาพลักษณ์สำหรับนักบริการมืออาชีพ” ให้กับ ทีมบริหารพนักงานบริษัทไทยพาณิชย์นิวยอร์คไลฟ์ประกันชีวิต (SIAM COMMERCIAL NEW YORK LIFE INSURANCE)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “ภาพลักษณ์ที่ดีของบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับเจ้าหน้าที่และพนักงานของโรงแรมแพนแปซิฟิค กรุงเทพฯ
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อเทคนิคการขาย , การบริการด้วยใจ , การพัฒนาคน , การทำงาน เป็นทีม
- บุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขายมืออาชีพผู้บรรยายพิเศษเกี่ยวกับบุคลิกภาพ, ศิลปะการแต่งหน้า, การดูแลและรักษาผิวพรรณ
- MAKE-UP ARTIST อีสระ ทำงานให้กับรายการโทรทัศน์ และบริษัทโฆษณา ต่าง ๆ
- วิทยากรบรรยายเรื่องงานบริการ บุคลิกภาพให้กับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน
- Image Maker

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

นายพิสิษฐ์ จินตฤต

โทร0408-2736-0. มือถือ 089 8980400

Fax.00050-736-

E-mail: admin@trainingservice.co.th

<http://www.trainingservice.co.th>