

Professional Personality Development

ระยะเวลา 1 วัน (09.00 น. – 16.00 น.)

หลักการและเหตุผล

ภาพพนักงานในองค์กรของท่าน

- มีทัศนคติเชิงลบต่อการสร้างบุคลิกภาพ เห็นว่าเป็นเรื่องที่ไม่จำเป็น ปล่อยปะละเลย
- ไม่สามารถเป็นตัวแทนขององค์กรในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดี ลูกค้าไม่เชื่อถือ
- ขาดความมั่นใจในการเข้าหาและสนทนากับผู้อื่นเพื่อสร้างความประทับใจเมื่อแรกพบ
- แต่งกายไม่เป็น ไม่ทราบหลักพื้นฐานในการแต่งกายให้ดูดีและน่าเชื่อถือ
- ไม่มั่นใจในการวางท่วงท่าอิริยาบถให้ดูสง่างามน่าดึงดูด
- เข้าสังคมไม่เป็น วางตัวไม่ถูก ไม่ทราบเรื่องมารยาทสากล หรือมารยาทสาธารณะต่างๆ
- สื่อสารไม่มีประสิทธิภาพ โน้มน้าวใจคนไม่เป็น

วัตถุประสงค์

- ปรับทัศนคติให้เป็นบวกในการสร้างบุคลิกภาพที่ดีได้ด้วยตนเอง
- สร้างภาพลักษณ์ที่ดีที่สามารถสะท้อนภาพลักษณ์ขององค์กร สร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า
- สร้างความประทับใจเมื่อแรกพบเพื่อเป็นประตูสู่การสร้างสัมพันธภาพที่ดี
- ปรับการแต่งกายให้เป็นมืออาชีพ ทราบหลักพื้นฐานการแต่งกาย
- วางท่าทางและท่วงท่าอิริยาบถให้ดูสง่างามเป็นที่ต้องตาต้องใจ
- เข้าสังคมเป็น รู้จักการวางตัวในสังคม มีมารยาทสาธารณะ เป็นที่น่าชื่นชม
- สื่อสารเชิงบวกและสร้างสรรค์ เป็นผู้สื่อสารที่มีเสน่ห์ที่ใครๆ ก็อยากพูดคุยด้วย
- โน้มน้าวใจคู่สนทนาให้เชื่ออย่างที่เราต้องการ

รายละเอียดหลักสูตร

- ความสำคัญของบุคลิกภาพเพื่อภาพลักษณ์ที่ดี
- ตระหนักก่อนปรับเปลี่ยน
- เทคนิคการสร้างความน่าประทับใจเมื่อแรกพบ
- หลักพื้นฐานในการแต่งกาย
- ยิ้ม ยืน เดิน นั่ง ไหว้ ให้ประทับใจ
- มารยาทสังคม มารยาทสาธารณะ บ่งบอกตัวตนของท่าน
- องค์ประกอบของการสื่อสาร คำพูด น้ำเสียง ภาษากาย
- เสน่ห์และความมั่นใจในการสนทนาด้วยเทคนิคการพูดและฟังอย่างมีหลักการ
- ทักษะในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคในการโน้มน้าวใจ

รูปแบบการฝึกอบรม

- เปิดและปรับทัศนคติก่อนสร้างความตระหนักรู้ ก่อนนำสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามวัตถุประสงค์
- เรียนรู้ผ่านรูปแบบวิธีการสอนที่หลากหลายผ่านกิจกรรมกลุ่ม เกม VDO และ Workshop
- มายมาย ที่ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้
- ผู้เรียนมีโอกาสได้ฝึกปฏิบัติจริงเพื่อให้เกิดทักษะก่อนนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง
- บรรยายภาคการเรียนรู้เป็นแบบสนุกสนานและเป็นกันเอง ขวนติดตาม ไม่น่าเบื่อ