

Smart Trust

การเป็นมืออาชีพในการสร้างความไว้วางใจ

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

เพื่อพัฒนาบุคลากรในทุกระดับขององค์กร ให้สามารถเรียนรู้เข้าใจและพัฒนาทักษะในการสร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ เพื่อการยอมรับและสร้างสัมพันธ์อันดีในธุรกิจทุกมิติ

วัตถุประสงค์

- เพื่อการพัฒนาความรู้และทัศนคติเกี่ยวกับความไว้วางใจ
- เพื่อการพัฒนาทักษะการสร้างความไว้วางใจกับบุคคลต่างๆ
- เพื่อการพัฒนาความรู้และทักษะในการอ่านคน ตลอดจนสามารถเลือกวิธีการสื่อสารได้สอดคล้องกับคนและสถานการณ์

รายละเอียดหลักสูตร

ความไว้วางใจ (Trust)

- ความขัดแย้งในตนเองกับการเชื่อใจของมนุษย์
- ความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์
- อิทธิพลและอำนาจของบุคคลเชื่อมโยงความไว้วางใจ
- การวิเคราะห์บุคคลผ่านประสบการณ์ความเชื่อไว้รอด

การสร้างความไว้วางใจ (Smart Trust)

- กฎเหล็กของความไว้วางใจขั้นพื้นฐานในโลกที่ไม่น่าไว้วางใจ
- ความไว้วางใจและการตอบแทนที่คุ้มค่าทางจิตใจ
- การสร้างภาพสะท้อนความไว้วางใจกับคู่สนทนา
- การฝังความเชื่อและการยอมรับในจิตใจบุคคล
- เทคนิค Smart Trust กับการครองใจคนระยะยาว
- จิตวิทยาการสื่อสารเพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพเชิงบวก

ทักษะที่ได้รับจากหลักสูตร

- ทักษะการคิดและสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง
- ทักษะการวิเคราะห์และอ่านใจคู่สนทนา
- ทักษะการวางแผนและสร้างสถานการณ์
- ทักษะการบริหารและจัดการอารมณ์ของตนเองในสถานการณ์ที่ถูกกดดัน
- ทักษะการเลือกใช้จิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ

รูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยายแบบมีส่วนร่วม (Proactive Transfer of Knowledge)
- การอ่านคนผ่านการสนทนา (People Reading)
- การวิเคราะห์ Case Study จากงานที่แท้จริง
- การฝึกทักษะการแสดงออกทางการสื่อสาร (Drama Practice in Communication)
- การวิเคราะห์สถานการณ์ผ่านสถานการณ์จำลอง

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง, พนักงานระดับปฏิบัติการ