



Communication and Story Telling

การขายย่อมต้องใช้การสื่อสารเป็นกิจกรรมหลักในโน้มน้าวความสนใจไปสู่ความต้องการของผู้รับสาร และนำไปสู่ความสำเร็จในการสื่อสารตามที่ตั้งใจ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจึงจำเป็นอย่างมากในการทำงาน เพราะการสื่อสารในการขายนอกจากนำเสนอข้อมูลแล้ว ยังนำเสนอแนวคิด ความรู้สึก ความเข้าใจของผู้สื่อสารและผู้รับสารเข้าด้วยกัน

หลักสูตร Communication and Story Telling ที่เรียงร้อยทักษะการสื่อสารของมนุษย์ผ่านการสื่อสารต่อหน้า หรือ การสื่อผ่านตัวอย่าง อย่างโทรศัพท์ การประชุมออนไลน์ หรือ สื่อสารผ่านสื่อกลางที่เป็นการนำเสนอจากบุคคลสู่บุคคล ด้วยการสร้างประสบการณ์ตรงให้กับผู้เรียนภายใต้สถานการณ์ต่างๆ พร้อมทั้งสามารถใช้เทคนิคการเล่าเรื่องเพื่อเพิ่มความน่าสนใจของการสื่อสารให้กับพนักงานที่จะนำไปใช้จริงทางปฏิบัติ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เรียนเข้าใจธรรมชาติของการสื่อสารของมนุษย์ และเข้าใจในเป็นการสื่อสารที่ดี
2. ผู้เรียนมีทักษะในการวิเคราะห์ผู้รับสารและสามารถสร้างรูปแบบการสื่อสารที่เหมาะสม
3. ผู้เรียนสามารถเล่าเรื่องที่นำเสนอเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสื่อสารให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น

ระยะเวลาในการฝึกอบรม

1 วัน (8.30-16.30 น. รวม 6 ชั่วโมง)

หลักสูตรนี้เหมาะกับ พนักงานทั่วไป ไม่เกิน 40 คน ต่อรุ่น

เนื้อหาการฝึกอบรม

Module 1 : นิยามและความสำคัญของการสื่อสาร

- ความสำคัญของการสื่อสาร
- หลักการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- สาเหตุที่ทำให้การสื่อสารล้มเหลว
- ธรรมชาติของคน 4 แบบ (DISC: ผู้นำ 4 ทิศ)

Module 2 : รู้จักตัวเอง เข้าใจคนอื่น

- เทคนิควิธีการสื่อสารของคน 4 แบบ
- Workshop : การรับสารจากคนทั้ง 4 แบบ
- วิธีปรับการสื่อสารกับคน 4 แบบ
- Workshop : ปรับการสื่อสารให้เข้ากับคน 4 แบบ (Role Play)

Module 3 : Story Telling

- จังหวะและความเหมาะสมกับการเล่าเรื่อง
- เทคนิคการเล่าเรื่องที่ดึงดูดผู้ฟัง
- หลักการเล่าเรื่องเพื่อโน้มน้าวใจ
- Workshop : ซ้อม Story Telling

Module 4 : Story Telling พร้อมรับ Feedback จากวิทยากร

- ฝึกการเล่าเรื่องเปรียบเปรยที่เกี่ยวกับผู้ฟัง
- ฝึกการเล่าเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวเอง

วิทยากร

ดร.นารา กิตติเมธิกุล

รูปแบบการฝึกอบรม

การฝึกอบรมในหลักสูตรนี้ ไม่ใช่การบรรยายแต่เพียงอย่างเดียว แต่เป็นการออกแบบการฝึกอบรมในรูปแบบการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงของวิทยากร เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดทักษะ ผ่านกิจกรรม การฝึกปฏิบัติ การทบทวน การคิด และการแบ่งปันการเรียนรู้ร่วมกันตลอดการฝึกอบรม การเรียนจึงไม่ใช่การนั่งเรียนแบบบรรยายและจดจำ แต่เป็นการจัดกิจกรรมการเรียนรู้แบบพิเศษ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีประสบการณ์ตรง และได้เรียนรู้ซึ่งกันและกัน ผ่านกระบวนการต่าง ๆ ที่นำมาจากการประยุกต์ 3 ศาสตร์ที่สำคัญต่อการเรียนรู้ในยุคใหม่เข้าด้วยกัน ได้แก่

1. **Positive Psychology** หลักจิตวิทยาเชิงบวก เพื่อสร้างทัศนคติที่ใช่ เกิดการเปลี่ยนแปลงจากภายใน
2. **Neuroscience** หลักวิทยาศาสตร์สมอง เพื่อให้เกิดการเรียนรู้สูงสุด มีความเข้าใจ นำไปใช้ได้จริง
3. **Facilitation** กระบวนการเรียนรู้ที่ผ่านประสบการณ์ตรง สร้างพฤติกรรมใหม่ให้เกิดผลลัพธ์ที่ยั่งยืน

กิจกรรมสร้างประสบการณ์เรียนรู้ และ Workshop	40%
กิจกรรมตกผลึกความรู้จากผู้เรียน	20%
Storytelling และทฤษฎี	40%