



Communication and Collaboration

การสื่อสารและการทำงานร่วมกัน

เพื่อผลักดันองค์กรสู่ความสำเร็จ

- แบบทดสอบ สไตล์การสื่อสารของตนเองและวิเคราะห์สไตล์ผู้อื่นได้
- สื่อสารได้อย่างตรงประเด็น ได้ทั้งใจคนและผลงาน
- ลดข้อขัดแย้งในการทำงานร่วมกันและทำตามเป้าหมายที่องค์กรกำหนดไว้ได้



กำหนดการอบรม

วันอังคารที่ 17 มิถุนายน 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ สุขุมวิท 22

รถไฟฟ้า BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออกที่ 6

(ห่างจากสถานี 600 เมตร)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้ออบรม

Module 1: องค์ประกอบการสื่อสารที่สำคัญ

1. 8 ทักษะสำหรับการสื่อสารอย่างมืออาชีพ

- การควบคุมอารมณ์ของตนเอง
- ทักษะคิดเชิงบวก
- ยิ้มแย้มแจ่มใสเวลาพูดคุย
- มีข้อมูล มีเหตุผล
- มีทักษะการเป็นผู้ฟังที่ดี
- สามารถปรับตัวเข้าหาผู้อื่นได้ดี
- มีทักษะการพูดดี
- มีภาษาท่าทางดี

2. 2C ปัจจัยสำคัญของการสื่อสาร

- Content ข้อมูล
- Context ภาษาท่าทาง

3. การสร้างเสน่ห์ในการสื่อสารด้วย 7-38-55 Rule

4. 2F การสื่อสารที่ดี

“เริ่มต้นที่การฟัง...ไม่ใช่การพูด”

- Fact ข้อเท็จจริง
- Feelings ความรู้สึก

5. Constructive Feedback การให้ข้อมูลป้อนกลับเชิงสร้างสรรค์

6. SECON เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ในการสื่อสาร

- S: Smile
- E: Eye Contact
- C: Call Their Name
- O: Open mind
- N: Nice

Module 2: DISC เข้าใจตนเอง

และวิเคราะห์ผู้อื่นก่อนการสื่อสาร

1. แบบทดสอบ: Workshop การสื่อสารเพื่อทราบว่าเราเป็นคนสไตล์ไหน
2. แนวทางและเทคนิคในการสื่อสารให้ประสบความสำเร็จกับคนทั้ง 4 สไตล์

Module 3: การเสริมสร้าง Collaboration Skills

สู่ความสำเร็จในการทำงาน

1. ความสำคัญของ Collaboration Skills
2. Gen B, Gen X, Gen Y, Gen Z และ Gen Alpha สื่อสารแบบไหนให้ถูกใจคนแต่ละ Gen
3. 4 ขั้นตอนการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ
 - สร้างทีม (Forming)
 - เผชิญความขัดแย้ง (Storming)
 - ปรับตัวและสร้างมาตรฐาน (Norming)
 - การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ (Performing)
4. 5 วิธีในการจัดการความขัดแย้ง (Thomas-Kilmann Conflict Model)
 - เอาชนะ (Competing)
 - ร่วมแรงร่วมใจ (Collaborating)
 - ประนีประนอม (Compromising)
 - หลีกหนี (Avoiding)
 - ยอมตาม (Accommodating)
5. IBR ขั้นตอนการบริหารความขัดแย้ง (Interest-Based Relational Approach)

วิทยากร

อาจารย์สุทัศน์ ใหญ่อินทร์

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการสื่อสารและพัฒนาการบริหารมนุษย
ผ่านเทคนิคและสไตล์การบรรยายแบบ Activity Based Learning

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ก.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th