



# การคิดวิเคราะห์อย่างมีชั้นเชิง (Analytical Thinking)

## วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด  
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะสี)  
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group  
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

12 ธันวาคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในการปฏิบัติงานในองค์กรสำหรับบุคลากรไม่ว่าจะดำรงตำแหน่งในระดับใดก็ตาม ขอบเขตความรับผิดชอบของงานจะประสบความสำเร็จได้ต้องอาศัยปัจจัยหลักในการปฏิบัติงาน 2 ประการคือ การคิด และการลงมือทำ บุคลากรจำนวนมากมักจะมีจุดอ่อนในเรื่องของการคิด เนื่องจากลักษณะและธรรมชาติในการบริหารงาน ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่นำไปสู่การลงมือทำเป็นส่วนใหญ่ เช่น ระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติ ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนในการทำงานที่ถูกกำหนดตามระบบคุณภาพ สไตลในการบังคับบัญชาของผู้บังคับบัญชาที่ใช้การสั่งงานและไม่เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการคิด ระบบงานไม่มีช่องทางที่สร้างโอกาสให้บุคลากรต้องใช้ความคิด ไม่มีระบบจูงใจให้ใช้ความคิด รวมทั้งตัวบุคลากรเองไม่ได้ถูกฝึกฝนตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษาและระบบการทำงานให้ใช้ความคิด ขาดเครื่องมือและเทคนิค ตลอดจนกระบวนการในการคิด จากปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร ต้องรับภาระของงานที่ต้องใช้ความคิดจำนวนมาก และทำให้ขาดโอกาสในการได้ประสบการณ์จากความคิดที่แตกต่างจากผู้บังคับบัญชา ซึ่งทำให้งานในความรับผิดชอบไม่เกิดการพัฒนาหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร

หลักสูตรการคิดเชิงวิเคราะห์นี้ ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรมโดยเฉพาะฝ่ายขาย เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการในการคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกระบวนการคิดแบบต่าง ๆ มาใช้ในการจัดลำดับเหตุการณ์ สถานการณ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้อย่างเป็นระบบและเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาสาเหตุโดยใช้เครื่องมือในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจกับปัญหาต่างๆ อย่างได้ผล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป



## หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมายและความสำคัญของกระบวนการคิด (Thinking Process)
2. การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking) และประโยชน์ที่ได้รับ
3. กระบวนการคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
4. การคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic Thinking) กับการวิเคราะห์เชิงเหตุผล
5. การใช้กระบวนการคิดแบบต่าง ๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ ปัญหา การตัดสินใจและปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในงานขาย (Problem Solving and Decision Making)
6. แนวทางการพัฒนาความคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
7. เครื่องมือการคิดเชิงวิเคราะห์
8. กิจกรรม: การคิดเชิงวิเคราะห์ในงานขายอย่างเป็นระบบ
9. การนำกระบวนการคิดไปประยุกต์ใช้ให้เกิดผลในงานขาย
10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

## ใบประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 12 ธันวาคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
พิเศษ! ชำระภายใน 27 พฤศจิกายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
สมาชิก HIPO	3,200.00	224.00	96.00	3,328.00	3,424.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78  
โทรสาร 02-615-4479  
เว็บไซต์ [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)  
อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, การคิดอย่างมีชั้นเชิง, การวิเคราะห์อย่างมีชั้นเชิง, Systematic Thinking, Analytical Thinking