



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มี.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

หลักสูตร กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ (Leadership Development)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

17 มกราคม 2562
9.00 – 16.00

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรที่เน้นเพื่อการพัฒนาทักษะความเป็นผู้นำ เพื่อให้เกิดมุมมองแนวคิดต่อการพัฒนาและการบริหารตนเองและลูกน้อง ให้สามารถเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่และเทคนิควิธีการจูงใจลูกน้องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เกี่ยวกับหลัก และกระบวนการในการพัฒนาทักษะการบริหารคนและทักษะการเป็นผู้นำของตนเอง
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้กับตนเอง เพื่อให้การบริหารงานเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากรและผู้เข้าร่วมฝึกอบรมด้วยกัน อันจะนำไปสู่การพัฒนาภาวะผู้นำที่เหมาะสมได้

หัวข้อการฝึกอบรม

1. ภาวะผู้นำและคุณลักษณะของผู้นำ

- บทบาทหน้าที่ของผู้นำ
- การเข้าใจธรรมชาติพฤติกรรมของคน
- ประเภทและคุณลักษณะของผู้นำแบบต่างๆ
- แบบวิเคราะห์ภาวะผู้นำของตนเอง
- เทคนิคการปรับพฤติกรรมของผู้นำ

2. ผู้นำกับการสื่อสารในงาน

- กระบวนการสื่อสารแบบปฏิสัมพันธ์ (Transactional Analysis – TA)
- แบบของการสื่อสารที่บรรลุผล
- 11 วิธีสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- กรณีศึกษา การสื่อสารในงาน



3. ผู้นำกับการมอบหมายงาน

- การพิจารณางานที่ควรมอบหมาย
- หลักการมอบหมายงาน
- ขั้นตอนการมอบหมายงาน
- เทคนิคการมอบหมายงานกับผู้ใต้บังคับบัญชา ประเภทต่างๆ แบบ 4 M

4. การบริหารผลงาน : ทักษะการควบคุม ติดตาม และประเมินงาน

- แนวคิด การบริหารผลงาน
- หลักการควบคุม ติดตามงาน
- ขั้นตอนการควบคุม ติดตามงาน
- แบบ Balance Sheet กับการควบคุม ติดตามงาน

5. ผู้นำกับการจูงใจ

- หลักสำคัญของการจูงใจ
- ปัจจัยสำคัญต่อประสิทธิผลของการจูงใจ
- การกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา
- การควบคุมหรือลดพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนา

6. สรุปคำถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มี.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 17 มกราคม 2562				
ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจลย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, กลยุทธ์, พัฒนา, ทักษะ, ผู้นำ, บริหาร, ตนเอง, ลูกน้อง, เทคนิค, จูงใจ