



การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ

วิทยากร: ดร. ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 30 ปี

16 พฤษภาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การพัฒนาทักษะในการทำงานของพนักงานถือเป็นภารกิจอย่างหนึ่งที่ต้องครุ่นคิดไม่ควรมองข้าม การพัฒนาทักษะมีด้วยกันหลายด้าน เช่น ทักษะด้านความคิด ทักษะในการแก้ไขปัญหา ทักษะในการทำงานร่วมกับผู้อื่น ทักษะในการสื่อสาร ทักษะการวางแผน การบริหารเวลา เป็นต้น ซึ่งทักษะต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนมีความจำเป็นสำหรับบุคลากรในองค์กรเพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้....

หลักสูตรนี้...จึงพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคในการพัฒนาทักษะในการทำงานในด้านต่าง ๆ รวมทั้ง การระดมทำกิจกรรมด้านการพัฒนาทักษะการทำงาน เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงแนวทางการพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการพัฒนาตนเอง

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: เรียนรู้...พัฒนาทักษะ...เพื่อความสำเร็จ

1. เข้าใจถึงความสำคัญของการพัฒนาทักษะในการทำงาน
2. เรียนรู้ทักษะด้านต่าง ๆ
 - ความคิด
 - การวางแผน
 - การแก้ไขปัญหา การตัดสินใจ
 - การสื่อสารและประสานงาน
3. กระบวนการในการพัฒนาทักษะการทำงาน
4. เรียนรู้การวิเคราะห์ตนเองเพื่อพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ
 - จุดแข็ง...จุดอ่อน
5. กิจกรรม "วิเคราะห์ตนเอง" เพื่อพัฒนาทักษะในการทำงาน



Module 2: พัฒนาทักษะด้านต่างๆ...เพื่อพิชิตความสำเร็จตามเป้าหมาย

6. เทคนิคการพัฒนาด้านความคิด
7. เทคนิคพัฒนาทักษะการวางแผน
8. เทคนิคการพัฒนาทักษะด้านการสื่อสารและประสานงาน
9. เทคนิคการเป็น...นักแก้ไขปัญหา...นักตัดสินใจที่ดี
10. กิจกรรม...พัฒนาความคิด...สร้างสรรค์การทำงาน
11. กิจกรรม...รู้จักวางแผน...เพื่อการทำงานที่เป็นระบบ
12. กิจกรรม...กล้าตัดสินใจ...แก้ปัญหาเป็น
13. กิจกรรม...การสื่อสาร...ฟังให้เข้าใจ....พูดให้ตรงประเด็น
14. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 16 พฤษภาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 1 พฤษภาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

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

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ 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
ไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ขาย, ตลาด, พลิกวิธีคิด, พิชิต, ยอดขาย, selling, thinking, เป้าหมาย, ยอดขาย, ทัศนคติ