



ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง

วิทยากร: ดร. ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

22 พฤศจิกายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันนี้ ปัญหาระหว่างหัวหน้า กับ ลูกน้อง มีให้ประสบพบเห็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นปัญหาในเรื่องความไม่เข้าใจกัน การแบ่งงานที่ไม่ชัดเจน การทะเลาะกัน เหตุทั้งหลายทั้งปวงนั้นมาจาก การเกิดช่องว่างระหว่างหัวหน้า และ ลูกน้อง ผลกระทบที่ตามมาคือ บรรยากาศในการทำงานที่ไม่ดี การแตกแยกสามัคคี การลาออกของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง และในที่สุด ย่อมกระทบต่อผลงานขององค์กร

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นหัวหน้างานทั้งมือเก่าและมือใหม่ให้ได้รับความรู้เทคนิคและเรียนรู้ประสบการณ์ในการพัฒนาตนให้เป็นผู้หน้าที่เข้าใจลูกน้อง และ ลดช่องว่างที่เกิดขึ้นระหว่างตนกับ ลูกน้องได้ โดยผ่านการทำ กิจกรรม เกมส์ และ Workshop เมื่อจบการอบรมคาดว่า ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการลดช่องว่างระหว่างหัวหน้าและลูกน้อง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้หน้าที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารลูกน้อง สร้างผลงานให้องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. Module 1: ประเภทของช่องว่างที่เกิดขึ้นระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง
(เรียนรู้ประเภทของช่องว่างที่เกิดขึ้น)
Tool : Workshop
2. Module 2: การลดช่องว่างที่เกิดขึ้น เพื่อสร้างความรู้สึที่ดีให้ลูกน้อง ระดมสมองหาปัญหาลูกน้อง ที่เกิดขึ้นจากช่องว่าง
(เรียนรู้การลดช่องว่างที่เกิดขึ้น พร้อมแก้ปัญหาในชีวิตจริง)
Tool : Workshop & Role Play
3. Module 3: การใช้ ภาวะผู้นำ 4 รูปแบบ ในการบริหารลูกน้อง
(ศึกษา ภาวะผู้นำ 4 รูปแบบ เพื่อนำไปปรับใช้ในการทำงาน)
Tool : Workshop
4. Module 4: จิตวิทยาการปรับตัวของหัวหน้าเข้าหาลูกน้อง โดยผ่าน เครื่องมือต่างๆ
(ศึกษา การนำจิตวิทยาไปใช้ในการบริหารลูกน้อง)
Tool : Role Play
5. Module 5: การสร้างสรรค์ผลงาน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย
(ศึกษา วิธีการสร้างสรรค์ผลงาน โดยอาศัยเกมส์)
Tool: Game



6. Module 6: การสร้างบรรยากาศในการทำงาน
(ร่วมระดมสมอง การสร้างสรรค์บรรยากาศในการทำงาน)
Tool : Workshop
7. สรุป คำถามและคำตอบที่ต้องการเรียนรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 22 พฤศจิกายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ ชำระภายใน 7 พฤศจิกายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

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

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, ผู้นำ, ความขัดแย้ง, การแก้ปัญหา, ทักษะหัวหน้างาน