

# Mindset Change to success

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**7 พฤษภาคม 2562**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

เป็นที่ทราบกันดีว่า ความคิดของคนเป็นไปได้ในหลากหลายแนวทางขึ้นกับลักษณะและพฤติกรรมของเจ้าของความคิดนั้นๆ อย่างไรก็ตาม ความคิด (Mindset) ของคนมีผลอย่างยิ่งต่อผลงาน ยอดขาย การปฏิบัติงาน การกระทำ พฤติกรรม ความมุ่งมั่น ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล รวมถึงความสุขของชีวิต และความสุขในการทำงานด้วย

หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรม ได้เรียนรู้วิธีการเปลี่ยนมุมมองความคิด เรียนรู้วิธีการปรับเปลี่ยน DNA ของความคิด และ ตระหนักถึงผลที่เกิดจากความคิด ฝึกฝนการตื่นตัว ฝึกทำกิจกรรมระดมความคิดในเหตุการณ์ตามกรณีศึกษา เมื่อจบหลักสูตรนี้แล้วผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจและนำมาปรับประยุกต์ใช้กับตนเองเพื่อปรับมุมมอง เปลี่ยนความคิด สร้างความเก่งและกล้า นำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้วิธีการปรับเปลี่ยนทัศนคติในมุมมองใหม่ ๆ ก่อให้เกิดผลดีต่อการทำงานของตนเองและทีมงาน
2. เพื่อพัฒนาความรู้สึกริ่จิดใจความนึกคิดไปสู่พฤติกรรมที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการทำงานและเกิดผลลัพธ์ที่ดีสูงสุด
3. เพื่อตระหนักถึงผลดีต่อความคิดและยอมรับในการปรับพฤติกรรมของตนและผู้อื่น จนเกิดเป็นความมุ่งมั่นในการทำงาน ทำให้ผู้เข้าอบรมและองค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในที่สุด

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

#### **Module 1: Mindset Change**

1. เจาะแก่นแท้ให้ถึงกันขึงของ Mindset
2. ที่มาของ Mindset
3. ผลของ Mindset ต่อ ผลการปฏิบัติงานและสิ่งอื่นๆในชีวิต
4. กิจกรรม: Workshop "ล้วงลับ... Mindset ให้เป็นรูปธรรม

#### **Module 2: ปรับ Mindset**

5. วิสัยทัศน์ใหม่....ของ Mindset
6. กรณีศึกษา แนวคิดของผู้บริหารชั้นนำที่ประสบความสำเร็จ
7. วิธีการปรับ Mindset



8. กิจกรรม: กรณีศึกษา "Mindset Change"

**Module 3: เปลี่ยน Mindset**

9. ค้นหาจุดเปลี่ยน.....ด้วยตัวเอง  
1. 10. มุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ ด้วยเทคนิค H I P O  
10. กิจกรรม: "กระตุกวิญญาณ สร้าง Mindset ใหม่ให้ชีวิต"

**Module 4: สุ่การปฏิบัติ**

11. Action Plan ปฏิบัติการเปลี่ยน Mindset  
12. เทคนิค 5 ประการ.....ปกป้องการย้อนกลับไปทีเดิมของ Mindset  
13. สรุปคำถามและคำตอบ

**ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 7 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	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 22 เมษายน 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	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

**วิธีการชำระเงิน:**

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 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  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญชัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ID Line: hipotraining  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, Mindset, Change, ปรับเปลี่ยน, ทัศนคติ, คิดบวก, คิดบวกต่อองค์กร