

หลักสูตร กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ (Leadership Development)

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

19 สิงหาคม 2562

9.00 – 16.00

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (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 กับ การควบคุม ติดตามงาน

5. ผู้นำกับการจูงใจ

- หลักสำคัญของการจูงใจ
- ปัจจัยสำคัญต่อประสิทธิผลของการจูงใจ
- การกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา
- การควบคุมหรือลดพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนา

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 12 มิถุนายน 2563					
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	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 29 พฤษภาคม 2563 (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	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.com
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ, การพัฒนาและการบริหารตนเองและลูกน้อง, เทคนิควิธีการจูงใจลูกน้อง