



การคิดวิเคราะห์อย่างมีชั้นเชิง (Analytical Thinking)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลซ์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

4 พฤษภาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในการปฏิบัติงานในองค์กรสำหรับบุคลากรไม่ว่าจะดำรงตำแหน่งในระดับใดก็ตาม ขอบเขตความรับผิดชอบของงานจะประสบความสำเร็จได้ต้องอาศัยปัจจัยหลักในการปฏิบัติงาน 2 ประการคือ การคิด และการลงมือทำ บุคลากรจำนวนมากมักจะมีจุดอ่อนในเรื่องของการคิด เนื่องจากลักษณะและธรรมชาติในการบริหารงาน ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่นำไปสู่การลงมือทำเป็นส่วนใหญ่ เช่น ระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติ ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนในการทำงานที่ถูกกำหนดตามระบบคุณภาพ สไลด์ในการบังคับบัญชาของผู้บังคับบัญชาที่ใช้การสั่งงาน และไม่เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการคิด ระบบงานไม่มีช่องทางที่สร้างโอกาสให้บุคลากรต้องใช้ความคิด ไม่มีระบบจูงใจให้ใช้ความคิด รวมทั้งตัวบุคลากรเองไม่ได้ถูกฝึกฝนตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษาและระบบการทำงานให้ใช้ความคิด ขาดเครื่องมือและเทคนิค ตลอดจนกระบวนการในการคิด จากปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร ต้องรับภาระของงานที่ต้องใช้ความคิดจำนวนมาก และทำให้ขาดโอกาสในการได้ประสบการณ์จากความคิดที่แตกต่างจากผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งทำให้งานในความรับผิดชอบไม่เกิดการพัฒนาหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร

หลักสูตรการคิดเชิงวิเคราะห์นี้ ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น การคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรมโดยเฉพาะฝ่ายขาย เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการในการคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกระบวนการคิดแบบต่าง ๆ มาใช้ในการจัดลำดับเหตุการณ์ สถานการณ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้อย่างเป็นระบบและเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาสาเหตุโดยใช้เครื่องมือในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจกับปัญหาต่างๆ อย่างได้ผล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมายและความสำคัญของกระบวนการคิด (Thinking Process)
2. การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking) และประโยชน์ที่ได้รับ
3. กระบวนการคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
4. การคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic Thinking) กับการวิเคราะห์เชิงเหตุผล
5. การใช้กระบวนการคิดแบบต่าง ๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ ปัญหา การตัดสินใจและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในงานขาย (Problem Solving and Decision Making)
6. แนวทางการพัฒนาความคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
7. เครื่องมือการคิดเชิงวิเคราะห์
8. กิจกรรม: การคิดเชิงวิเคราะห์ในงานขายอย่างเป็นระบบ
9. การนำกระบวนการคิดไปประยุกต์ใช้ให้เกิดผลในงานขาย
10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ใบประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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:

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
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน 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 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.com
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, การคิดอย่างมีขั้นเชิง, การวิเคราะห์อย่างมีขั้นเชิง, Systematic Thinking, Analytical Thinking