



จิตวิทยาการสั่งงาน มอบหมายงาน และติดตามควบคุมงานอย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร: พท.ดร. ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัทห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่ลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

11 มีนาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการทำงานปัจจุบัน หัวหน้างานไม่สามารถประสบความสำเร็จจากการทำงานได้เพียงลำพังคนเดียว พบว่าความสำเร็จในหน้าที่การงานของหัวหน้างานจะเกิดขึ้นจากความร่วมมือ ร่วมใจจากลูกน้อง ซึ่งลูกน้องถือได้ว่าเป็นผู้มีบทบาทสำคัญที่มีส่วนผลักดันให้ผลงานของหัวหน้าบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดขึ้น และไม่มีหัวหน้างานคนไหนที่อยากได้ลูกน้องที่ไม่เก่ง ไร้ฝีมือ ขาดความรู้และความสามารถในการทำงาน หัวหน้างานทุกคนจึงแสวงหาลูกน้องที่มีความรู้และทักษะเพียงพอที่จะแบ่งเบาภาระงานของหัวหน้าได้ ทั้งนี้การแสวงหาหรือได้ลูกน้องที่ผ่านการสรรหาและคัดเลือกมาอย่างดีแล้ว ไม่สามารถเป็นหลักประกันได้ว่าลูกน้องจะเก่งหรือมีฝีมือเสมอไป หากหัวหน้างานไม่เคยสอนหรือมอบหมายงาน และคิดวางแผนที่จะพัฒนาลูกน้องของตนเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อการมอบหมายงาน ซึ่งเป็นรูปแบบของการพัฒนาความสามารถของลูกน้องที่หัวหน้างานควรจะใช้และจำเป็นจะต้องใช้มากที่สุด เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้หลักหรือวิธีการในการมอบหมายงานที่ถูกต้อง ในการถ่ายทอดหลักและเทคนิคในการมอบหมายงานให้ใ้งาน และได้ตระหนักถึงความสำคัญของมอบหมายงาน รวมถึงให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าใจธรรมชาติของตนเองและลูกน้อง เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการวิเคราะห์ตนเองและลูกน้องเพื่อการมอบหมายงานอย่างถูกต้องและได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการมอบหมายงานบนพื้นฐานของ ความสามารถในการ (Competency)
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. พื้นฐานธรรมชาติและความแตกต่างของคน
2. ลูกน้อง/ ผู้ใต้บังคับบัญชาที่หัวหน้าและบริษัทต้องการ
3. การสำรวจตัวเองของหัวหน้า
4. เทคนิคการเลือกใช้คนให้เหมาะกับงานโดยใช้หลักความสามารถในงาน (Competency)
 - ความรู้
 - ทักษะ และ
 - คุณลักษณะส่วนบุคคล
5. เทคนิคการมอบหมายงาน



6. กระบวนการในการมอบหมายงานที่เกี่ยวข้อง
7. การวางแผนงาน การควบคุมและติดตามงานสำหรับลูกน้อง/ ผู้ใต้บังคับบัญชา
8. การกำหนดแผนงานสำหรับลูกน้อง/ ผู้ใต้บังคับบัญชา
9. การติดตามและตรวจสอบงานที่มอบหมาย
10. การมอบหมายงาน และการทำงานเป็นทีม
11. กิจกรรม: กรณีศึกษาเทคนิคการมอบหมายงานภาคปฏิบัติ
12. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรม / หลักสูตร / ท่าน					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
1	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
พิเศษ...ราคาโปรโมชั่น !!!					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
2	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
3	2,900.00	203.00	87.00	3,016.00	3,103.00

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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 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, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.com

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, เคล็ดลับการมอบหมายงาน, การสั่งงาน, การควบคุมงาน, การติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ