



สุดยอดการบริหารคนให้ได้คนเก่งและดี (Future People Management) “สร้างคน ให้สร้างผลงาน”

วิทยากร: พท.ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด

อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่ลิ)

ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงถึงทั้งวงการมากกว่า 25 ปี

23 พฤศจิกายน 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

“คน” เป็นปัจจัยหลักที่สำคัญมากในการบริหารงาน องค์กรจะขับเคลื่อนไปได้ต้องอาศัยคนเก่งและคนดี แต่ปัญหาคือ ผู้บริหารหรือหัวหน้างานหลายท่าน อาจจะยังไม่สามารถสร้างพนักงานให้เก่งและดีตามที่คาดหวังไว้ หรือพนักงานบางคนเก่งและดี แต่หัวหน้างานยังไม่สามารถดึงศักยภาพ ดึงความสามารถที่อยู่ในตัวพนักงานออกมาใช้ได้ อย่างเหมาะสม พนักงานบางคนจึงไม่ได้เป็นคนเก่งคนดีในสายตาผู้อื่น กลับกลายเป็นคนเก่งคนดีที่แอบซ่อนไว้ ดังนั้น การบริหาร หรือ การสร้างพนักงานที่มีอยู่ให้เป็นคนเก่งและคนดี จึงเป็นหน้าที่หลักประการหนึ่งของผู้บริหารที่ขาดไม่ได้

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและเรียนรู้ประสบการณ์ในการ บริหารคนให้ได้คนเก่งและดี ทั้งในด้านความเข้าใจเรื่องลูกน้องอย่างแท้จริง การบริหารคนให้เหมาะกับงาน การ พัฒนาศักยภาพลูกน้องให้ยิ่งเก่งยิ่งดี รวมทั้งการทำกิจกรรม Workshop เพื่อสร้างประสบการณ์ให้ผู้เข้าอบรมได้ สัมผัสกับกรณีตัวอย่าง เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องการเป็นหัวหน้างานที่ สร้างคนให้เก่งและดีอย่างสัมฤทธิ์ผลได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์การบริหารคนในองค์กรให้ได้ คนเก่งและคนดี ให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด แก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความสำคัญของการบริหารคน
2. ประเภทและพฤติกรรมของลูกน้อง
3. วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของลูกน้อง
4. กิจกรรม 1: คุณเป็นผู้นำแบบไหน
5. การบริหารคนให้เหมาะสมกับงาน
6. จิตวิทยาของการบริหารคน
7. ภาวะผู้นำของผู้บริหารและหัวหน้างาน (Leadership)
8. การใช้อำนาจ และการสร้างแรงจูงใจ



9. การทำงานเป็นทีม
10. การพัฒนาศักยภาพของลูกน้องทั้งเก่าและใหม่
11. กิจกรรม 2: การจัดการกับลูกน้อง

เพิ่มเติมเสริมพิเศษ

12. ความผูกพันองค์กร (Engagement)
13. การจูงใจลูกน้อง (Motivation)
14. สรุป คำถาม และคำตอบ

ประกาศนียบัตร: 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	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
ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 ชอยอารี 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% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

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

อบรม, สัมมนา, บริหารคน , คนเก่ง , คนดี, หัวหน้า , ลูกน้อง , ดูแลลูกน้อง , บริหารลูกค้า , Management