



# การสื่อสารและมนุษยสัมพันธ์ เพื่อการสร้างภาวะผู้นำ

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**22 สิงหาคม 2565**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในยุคที่สภาพแวดล้อมทั้งในและนอกองค์กร ต้องประสบปัญหาในเรื่องต่างๆ มากมาย เช่น "ไม่สามารถควบคุมหรือบริหารจัดการคนได้" เกิดข้อผิดพลาดต่างๆการมากมายจาก "การสื่อสารประสานงาน" หรือแม้กระทั่ง ตัวหัวหน้าเองที่ยังขาด "ภาวะผู้นำ" หรือแม้กระทั่ง "การสร้างมนุษยสัมพันธ์" กับคนในทีม ซึ่งคุณแจสำคัญในการบริหารคน คือหลักในการบริหาร ถ้าองค์กรไหนยังไม่มีหลักการบริหารคน องค์กรเหล่านั้นก็จะไม่สามารถพัฒนาต่อไปได้

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้หัวหน้างานและผู้ที่เกี่ยวข้องได้เรียนรู้ถึง หลักการสำคัญในการบริหารด้วย 3 ทักษะจำเป็น ได้แก่ การสื่อสารประสานงาน การสร้างภาวะผู้นำและผู้ตาม การสร้างมนุษยสัมพันธ์ เพื่อสร้างการบริหารคนให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการสอดประสาน 4 เครื่องมือสำคัญ ที่จะช่วยให้การบริหารทีมนี้ง่ายขึ้น ผ่านกิจกรรม Workshop และ Role Play ที่ปรับให้เข้าเฉพาะกับผู้อบรมแต่ละกลุ่ม เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ได้อย่างเป็นรูปธรรม

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงทักษะสำคัญ ในเรื่อง การสื่อสารประสานงาน ภาวะผู้นำผู้ตาม การสร้างมนุษยสัมพันธ์ เพื่อเป็นผู้นำที่ดีในการบริหารคน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้เรียนรู้ถึง 4 เครื่องมือจำเป็น ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการบริหารคน บริหารตนเองในการทำงานเกิดประโยชน์สูงสุด

### หัวข้อการฝึกอบรม

#### **Module 1 การสื่อสารอย่างทรงพลัง....กับการสร้างภาวะผู้นำในการบริหารคนให้ได้งาน**

1. บทบาทหน้าที่สำคัญ !!! ของผู้นำ กับ การสื่อสารอย่างทรงพลัง
  - บทบาทในโลกของตัวเอง
  - บทบาทในโลกที่อยู่ร่วมกับคนอื่น
2. การวิเคราะห์พฤติกรรมคนแต่ละประเภทเพื่อสร้างการสื่อสารประสานงานที่เป็นเลิศ
- 3. กิจกรรม Workshop วิเคราะห์พฤติกรรมบุคคลที่ต้องทำงานด้วยและสื่อสารอย่างตรงจุด ตรงใจ**
4. เทคนิคการปรับเปลี่ยน...สื่อสารให้ตรงจริตและโดนใจ
  - หัวหน้า



- ลูกน้อง
- เพื่อนร่วมงาน
- ฝ่ายงานต่างๆ

**5. กิจกรรม Workshop ปรับเปลี่ยน....การสื่อสารให้ตรงจริตและโดนใจ**

**Module 2** ภาวะผู้นำและภาวะผู้ตามกับการสร้างคน...ให้เข้มแข็ง

6. หลักในการเป็น ผู้นำ และ ผู้ตาม ที่เข้มแข็งและทรงพลัง

**7. วิธีการสร้างภาวะผู้นำและภาวะผู้ตามให้ตนเอง**

- กล้าคิด
- กล้าลงมือทำ

**8. แพร่ประสบการณ์ บุคคลที่มีภาวะผู้นำ ภาวะผู้ตามที่เราเคยพบ**

**Module 3** มนุษย์สัมพันธ์กับการสร้างความสุขในการทำงาน

9. **การสร้างมนุษย์สัมพันธ์เพื่อสร้างความสุขในการทำงาน**

- หัวหน้าที่กับลูกน้อง
- ลูกน้องกับหัวหน้า
- ตนเองกับเพื่อนร่วมงาน

10. วิธีการปรับมนุษย์สัมพันธ์ให้เข้ากับคนแต่ละสไตล์

**11. กิจกรรม Workshop สร้างสัมพันธ์ดี....ชีวิตมีความสุข**

**Module 4** สอดประสาน...กุญแจแห่งความสำเร็จในการบริหารคนด้วยสุดยอด 4 เครื่องมือ

12. สุดยอด 4 เครื่องมือการบริหารคน...ให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

- วิธีการใช้
- การนำมาประยุกต์ใช้

**13. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การใช้ 3 ทักษะ 4 เครื่องมือ เพื่อสร้างภาวะผู้นำ**

**14. Key Success ... 3 ทักษะ 4 เครื่องมือ แห่งความสำเร็จ**

- การสื่อสารประสานงาน
- ภาวะผู้นำ ภาวะผู้ตาม
- มนุษย์สัมพันธ์
- 4 เครื่องมือในการบริหารคน

15. สรุปคำถาม – ตอบ



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
สมาชิก HIPO	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
สมาชิก HIPO	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00

### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท ซอยวิจิตร แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, สื่อสาร, ภาวะผู้นำ, มนุษยสัมพันธ์

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

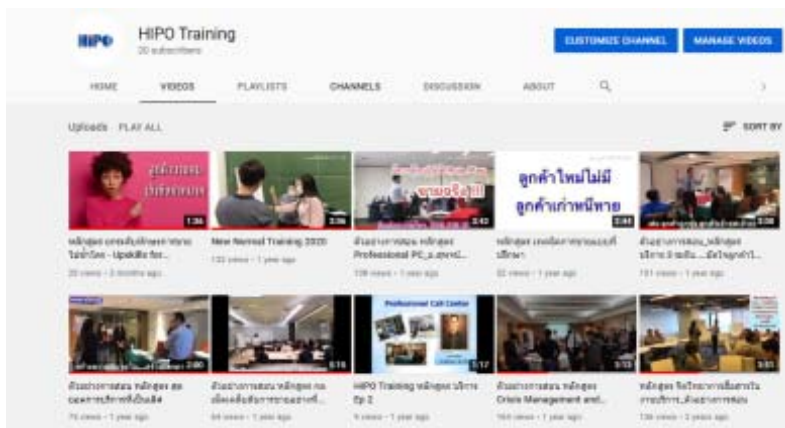


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.