

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร ผู้จัดการมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคในการเป็นผู้จัดการมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการทำงาน

AREAS OF STUDY

Module 1: Marketing and Service

Marketing

1. ความสำคัญของ การตลาด
2. การคิดเชิงกลยุทธ์การตลาด
3. ส่วนประสมทางการตลาด เพื่อการบริหาร
4. การบริหารการแข่งขันทางการตลาด เพื่อมุ่งสู่ชัยชนะ
5. **กิจกรรม การบริหารเชิง Marketing**

Service

6. ความสำคัญของการบริการ
7. ความต้องการของลูกค้า
8. การวิเคราะห์และเข้าใจลูกค้า
9. การบริหารงานให้ตอบสนองลูกค้า
10. **กิจกรรม การบริหารเชิง Service**

Module 2: Finance

11. กรอบแนวคิดด้านการบริหาร Finance
12. กลยุทธ์การบริหาร รายได้
13. กลยุทธ์การบริหาร ต้นทุน และ ค่าใช้จ่าย
14. **กิจกรรม การบริหารเชิง Finance**

Module 3: Operation

15. เป้าหมายของ Operation
16. การจัดสรรทรัพยากร
17. การรวบงาน และการกระจายงาน
18. ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารงาน
19. กิจกรรม การบริหารงานเชิง Operation

Module 4: HRD

20. กรอบแนวคิด การบริหารคน
21. การสร้างภาวะผู้นำ (Leadership)
22. การทำให้ทีมงานยอมรับ และ ไว้วางใจ
23. กิจกรรม การสร้างภาวะผู้นำ
24. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th