

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การพัฒนาความสามารถในการบริหารระดับผู้จัดการด้วย 4 มิติแห่งความฉลาดรู้ของผู้นำ

(Managerial Competence Development with 4-Leadership Quotients)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLE

ในการเป็น “ผู้จัดการ” นั้นมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจาก ผู้จัดการมีบทบาทสำคัญในการกำหนดทิศทาง และ กำหนดความอยู่รอดของฝ่ายงานและองค์กร โดยเฉพาะ ในปัจจุบันที่ทุกธุรกิจกำลังเผชิญกับ สภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรงเช่นนี้ ดังนั้น การพัฒนาความรู้และทักษะของความเป็นผู้จัดการในทุก ๆ ด้านจึงเป็นสิ่งที่ต้องเสริมสร้างอยู่เสมอ

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นหัวหน้างาน ได้เรียนรู้เทคนิคในการพัฒนาตนเองให้เป็นผู้นำที่มีความรู้ความสามารถอย่างรอบทิศทาง โดยเฉพาะ การวางแผนงาน การคิดวิเคราะห์ใน การแก้ปัญหา การบริหารทีมงาน การติดตามผลงาน และที่สำคัญคือ การสร้างคนให้ทำงานผ่านการสอนงานอย่างได้ผล ทั้งนี้จะเรียนรู้โดยผ่านฝึกทำกิจกรรม และ Workshop เมื่อจบการอบรมคาดว่า ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิด (Mindset) ของผู้จัดการให้เข้าใจบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และสร้างความตระหนักให้ชัดเจน เพื่อให้เกิดการยอมรับที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้พร้อมที่จะพัฒนาความสามารถในการบริหารจัดการให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ
2. เพื่อเรียนรู้และเข้าใจหลักการบริหารยุคใหม่และประยุกต์ให้เหมาะสมกับมาตรฐานการทำงานปัจจุบัน
3. เพื่อเพิ่มพูนทักษะการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ทั้งในด้านการสอนงาน พัฒนาทีมงาน และติดตามการปฏิบัติงาน รวมถึงการบริหารคนและงานด้วยทักษะการคิดและวางแผนที่ดี
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ

CONTENT

1. บทบาทหน้าที่ของผู้จัดการมืออาชีพ
2. แนวคิด 4 มิติแห่งความฉลาดรู้ของผู้นำ บนพื้นฐานการบริหารคนและงาน

3. **มิตินี้ 1 ทักษะการวางแผนงานขาย (Sales Planning)**

- การวิเคราะห์สถานการณ์ขาย (Situation Analysis)
- การกำหนดเป้าหมาย (Goal Setting)
- การกำหนดกลยุทธ์ (Strategic Formulation)
- การวางแผนปฏิบัติการ (Action Planning)
- กิจกรรม: การพัฒนาทักษะการวางแผนงานขาย

4. **มิตินี้ 2 ทักษะการคิดและการแก้ปัญหา (Thinking and Problem Solving Skill)**

- การคิดวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
- การคิดบวก (Positive Thinking)
- การคิดสร้างสรรค์ (Creative Thinking)
- การแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving)
- กิจกรรม: การพัฒนาทักษะการคิดและการแก้ปัญหา

5. **มิตินี้ 3 ทักษะการบริหารทีมให้ดำเนินงาน (Leadership and People Management)**

- วิเคราะห์ขีดความสามารถของพนักงานขายในทีม (Competency Analysis)
- การวางแผนพัฒนาความสามารถของพนักงานขาย (Individual Development Plan)
- การสอนงานบนพื้นฐาน Competency และ KPIs
- การให้ Feedback อย่างสร้างสรรค์และสรุปข้อตกลงร่วมกัน (Constructive Feedback and Commitment)
- กิจกรรม: การบริหารทีมให้ดำเนินงาน

6. **มิตินี้ 4 ทศนคติและทักษะการบริหารการเปลี่ยนแปลง**

- มุมมองและทัศนคติจำเป็น (Mindset) ของการเป็นผู้จัดการมืออาชีพ
- การปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลง
- การบริหารการเปลี่ยนแปลง
- กิจกรรม: การบริหารความเปลี่ยนแปลง

7. **สิ่งที่ต้องการพัฒนาในการเพิ่มความสามารถการบริหาร (Commitment and Action Plan)**

8. **สรุป คำถาม และ คำตอบ**

หมายเหตุ: หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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