

# หลักสูตร การทำงานเป็นทีมเพื่อพัฒนาองค์กร (Teamwork Excellence)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร /  
ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

## PRINCIPLES

การทำงานภายในองค์กรจะต้องมีการติดต่อประสานงานกันระหว่างหน่วยงานหรือภายในหน่วยงานของตนเอง เพราะการทำงานไม่สามารถทำหรือคิด พร้อมทั้งดำเนินการได้เพียงคนเดียว แต่ในความเป็นจริงการทำงานต้องอาศัยความร่วมมือทั้งความคิด การปฏิบัติ การติดต่อประสานงานกับคนอื่นตลอดเวลา ดังนั้น จึงแสดงให้เห็นว่าพื้นฐานของการทำงานเป็นทีมจึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่จะสามารถนำพาหรือผลักดันองค์กรให้ไปแนวทางที่ตั้งเป้าไว้ได้ การทำงานเป็นทีมไม่ใช่หมายความว่าต้องมีคนหลายๆ คนมาร่วมกันจึงเป็นทีมได้ แต่การที่มีคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาอยู่รวมกันก็นับว่าเป็นทีมงานแล้วเช่นกัน

ดังนั้น หลักสูตรนี้จะเป็นการอบรมที่ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการทำงานแบบทีม ทักษะที่ดีต่อการทำงานร่วมกันภายในทีม การยอมรับความแตกต่างของบุคคลที่ต้องมาอยู่ร่วมกันทำงานภายในทีม และองค์ประกอบของการทำงานที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งจะประสานงานหรือจะติดต่อสื่อสารกันอย่างไรให้การงานสัมฤทธิ์ผลตามที่ต้องการ เพื่อลดปัญหาที่อาจจะตามมาได้ โดยจะเน้นจากกิจกรรมหรือ Workshop ที่ต้องการให้ทุกคนมีส่วนร่วมต่อการฝึกปฏิบัติภายในห้อง และนำข้อคิดที่ได้มาพัฒนาหรือปรับปรุงตนเองต่อไป

## OBJECTIVES

1. เพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติที่ดีต่อการทำงานแบบเป็นทีม
2. เพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมเห็นความสำคัญของการทำงานเป็นทีม
3. เพื่อต้องการให้ได้เรียนรู้ถึงหลักการและจิตวิทยาการทำงานร่วมกับผู้อื่นหรือภายในทีม
4. เพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมเกิดมุมมองแนวคิดแบบใหม่ในการทำงานภายในองค์กร

## AREAS OF STUDY

---

1. ทศนคติกับการทำงานภายในองค์กร - ให้ทุกคนถ่ายทอดความรู้สึกรู้สึกของการทำงานภายในองค์กรเพื่อรับทราบถึงทัศนคติต่อองค์กร
2. กิจกรรม Workshop “การพัฒนาทัศนคติของการทำงาน”
3. 3 ป. กับการพัฒนาตนเอง
4. อิทธิพลทางความคิด
5. มนุษย์สัมพันธ์กับการทำงาน
6. ความหมายและความสำคัญของทีม
7. องค์ประกอบที่สำคัญของการทำงานเป็นทีม
8. กิจกรรม “องค์กรจะอยู่หรือพัง” -กิจกรรมที่เน้นให้ทุกคนมองภาพรวมขององค์กรและทีมงานเพื่อให้เห็นปัญหาร่วมกัน
9. การพัฒนาความสร้างสรรค์ในการทำงานร่วมกัน
10. กิจกรรม Role Play บทบาทสมมติเกี่ยวกับการทำงานภายในองค์กร – ให้แต่ละกลุ่มร่วมกันแสดงบทบาทสมมติเพื่อให้เห็นถึงปัญหาของการทำงานของตนเอง และเปิดโอกาสให้ทุกคนร่วมกันวิจารณ์หรือแสดงความคิดเห็นต่อปัญหาที่เกิดขึ้น
11. ประสิทธิภาพการทำงานของคุณ
12. การสื่อสารและการประสานงาน
13. กิจกรรม “ทักษะการสื่อสารการสั่งงาน”
14. ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งในการทำงาน
15. กิจกรรม “วงกลมแห่งพลังของทีมงาน” – ให้แต่ละทีมทำงานที่วิทยากรได้มอบหมาย เพื่อให้เห็นถึงความเป็นผู้นำการทำงานและการแก้ปัญหาของการทำงานเป็นทีม อีกทั้งได้เห็นทักษะการทำงานของแต่ละคนได้อย่างชัดเจน พร้อมให้แต่ละทีมนำเสนอความคิดจากกิจกรรมที่ได้
16. สรุปการบรรยายและกิจกรรมทั้งหมดและถามตอบ

**หมายเหตุ** หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

## PROFESSIONAL INSTRUCTOR

ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

### ประวัติการศึกษา

|           |                                   |                     |
|-----------|-----------------------------------|---------------------|
| ปริญญาเอก | University of South Australia     | Adelaide, Australia |
| ปริญญาโท  | International University of Japan | Niigata, Japan      |
| ปริญญาตรี | Chulalongkorn University          | Bangkok, Thailand   |

### การทำงานในปัจจุบัน

กรรมการผู้จัดการ บ.ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญ  
ในด้านการบริการ การขาย การตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนและสถาบันฝึก  
อบรม เป็นอาจารย์พิเศษและวิทยากรให้แก่มหาวิทยาลัยต่างๆ ตัวอย่างเช่น



- รพ.พญาไท รพ.กรุงเทพฯ รพ.สินแพทย์ รพ.นนทเวช รพ.บางโพ บจ.ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ
- Dusit Executives Development Center โรงแรมดุสิตธานี โรงแรมโอเรียลเต็ล โรงแรมสุขโขทัย Sixsenses เซเวนอีเลเว่น บริษัทในเครือCP Family Mart
- DTAC True Corporation โตโยต้า นิสสัน เนชั่น โตชิบา พานาโซนิค ไทยน้ำทิพย์ (โค้ก) เสริมสุข (เป๊ปซี่) Loreal Shisedo ปตท. Aspac Oil-Castrol บ. King Power บ. Stiebel Eltron
- ธนาคารแห่งประเทศไทย สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) สมาคมการตลาด สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) สำนักงานเลขาธิการรัฐสภา สถาบันพระปกเกล้า
- บ. Hafele บ. ไฮเอเอ (Double A) บ. Jaspal บ. Dapper ไทยประกันชีวิต Ace Insurance ไทยประกันภัยไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ บ. ฟินันซ่า
- ธ.กสิกรไทย ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ. เกียรตินาคิน ธ. ออมสิน เบทาโกร บราเดอร์ IEC สถานทูตนิวซีแลนด์ หอแว่น
- บ. ไทยโอซูก้า Terumo บ. Novo Nordisk บ. เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ บ. IT One Fujitsu CDG G-Able บ. N.Y.K. Shipping การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การประปานครหลวง GUSCO บ. Turimo Asia
- บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟ็ค บมจ. ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ Major Development บมจ. มั่นคงเคหะการ Emperor House บมจ. Unique Engineering Italthai ทักษิณคอนกรีต TCC Capital
- ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย TT&T บ. Sports City (2002)
- บ. CP7-11 บ. CP Consumer บ. CPF Training Center บ. มารีนโกลด์ โปรดักส์ บ. เจียไต่ กลุ่มบริษัท SPC บ. คอนวูด บ. Eternity
- บ. ปูนซิเมนต์ไทยอุตสาหกรรม บจ. เซรามิคอุตสาหกรรมไทย (Cotto Tiles) Siam Craft ซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท บริษัทเครื่องสหพัฒนพิบูลย์ Progres Information

- สำนักงานประกันสังคม Voicetel บมจ.ชุมพรอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม Oversea Education
- ม.ขอนแก่น (MBA) ม.นเรศวร ม.หอการค้าไทย ม.รามคำแหง (MBA) ม.เทคโนโลยีมหานคร ม.ศรีปทุม ม.สยาม ม.Saint John (MBA) ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ ม.ราชภัฏสวนดุสิต รวมทั้งบรรยายหลักสูตรอบรมสำหรับผู้สนใจทั่วไป (Public Training)

### ประสบการณ์อื่นๆ

ผ่านการทำงานในตำแหน่ง General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด เป็นผู้จัดการบริหารงานขายให้กับบริษัทอุตสาหกรรมนมไทย จำกัด (ผู้ผลิตนมมะลิ เนยออร์คิด) นอกจากนี้ ยังมีประสบการณ์ด้านการเงินการธนาคารกับธนาคารกสิกรไทย ฝ่ายยุทธศาสตร์องค์กร ฝ่ายการตลาดวิสาหกิจและผลิตภัณฑ์ (ลูกค้ารายย่อย) และฝ่ายบัตรเครดิต และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group รวมประสบการณ์ทั้งสิ้นกว่า 20 ปี

### ตำราวิชาการ

1. การตลาดบริการ (Services Marketing) กับ ซีเอ็ดยูเคชั่น พิมพ์ครั้งที่ 12 ธ.ค. 2552(หนังสือ Best Seller)



2. รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธ (Customer Complaint Management)กับ ซีเอ็ดยูเคชั่นพิมพ์ครั้งที่ 2 ม.ค.50



### 3. การบริหารงานขาย กับ บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น ปี 2551



#### งานวิจัย

งานวิจัยเรื่อง Literature Review of Service Quality Improvement in the Retail Banking Industry พิมพ์ฉบับ เม.ย – มิ.ย. 2546 กับวารสารบริหารธุรกิจ ม. ธรรมศาสตร์ และ งานวิจัยเรื่อง Service Quality Improvement in Thai Retail Banking and its Management Implications พิมพ์ฉบับ ม.ค.- เม.ย. 2547 กับ ABAC Journal มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

#### การติดต่อ

0-2615-4499, 0-2615-4477-8, [hipo-training@hotmail.com](mailto:hipo-training@hotmail.com) เว็บไซต์

[www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)

## PROFESSIONAL INSTRUCTOR

## อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

### ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร (Executive MBA)

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



### การทำงานในปัจจุบัน

ทำงานในตำแหน่ง General Manager ให้กับบริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด เป็นวิทยากรและที่ปรึกษาให้กับบริษัทเอกชนและหน่วยงานภาครัฐ ตัวอย่าง เช่น

- สำนักงานประกันสังคม สมาคมเกษตรกรรมชุมชนแห่งประเทศไทย สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) สำนักงานเลขาธิการรัฐสภา สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ สถาบันเทคโนโลยีป้องกันประเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง โรงงานไฟฟ้า กรมสรรพสามิต สำนักหอสมุดมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บริษัทดุสิตพัฒนาเพื่อผู้บริหาร จำกัด (เครือโรงแรมดุสิตธานี) โรงแรมดาราทวี เชียงใหม่
- บมจ. ปตท. บมจ. ปูนซิเมนต์ไทย บมจ. คริสเตียนนีและนีลสัน(ไทย) บมจ. ผลิตภัณฑ์ตราเพชร บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา บมจ. Central Food Retails บจ. Toshiba Carrier บจ. Panasonic Management บจ. CPF Training Center บมจ. CP Land บมจ. CP All บมจ. TCC Land
- บมจ. เบทาโกร บมจ. ปัญญาราวา บมจ. ดีแทค บมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น บมจ. ไมเนอร์ฟู้ด กรุ๊ป ธ.ทหารไทย ธ.ไทยพาณิชย์ ธ.เกียรตินาคิน ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กรุงไทย ธ.ออมสิน ธ.ซูมิโตโม มิตรชุย คอร์ปอเรชั่น ธ.เพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร บมจ. กรุงศรีอโต้
- บมจ. Property Perfect บมจ. มั่นคงเคหะการ บมจ. NC Housing Group บจ. UniThai Shipyard and Engineering บมจ. CDG Group บมจ. หอแว่น บจ. โอทิส เอลิเวเตอร์ (ประเทศไทย) บจ. ไทยยาซากิ บจ. IT One บจ. Affinity Solution บมจ. หาญเอ็นจิเนียริง บมจ. เดียวสงสีลมบจ. คาเนโบ (ประเทศไทย) บจ. ยัสपाल บมจ. เมเจอร์ ซีเนเพล็กซ์ กรุ๊ป บมจ. กระจกไทยอาซาฮี บมจ. คำเหล็กไทย บมจ. น้ำตาลมิตรผล บจ. สิทธิพร แอสโซซิเอท บจ. Nippon Express
- มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี บมจ. ไทยทิกเก็ต เมเจอร์ บจ. บางกอก ฟอรัช บจ. วิศวะกรรมเคมี บจ. Hafele บจ. Jardine Engineering บจ. Diebold (Thailand) บจ. Kodak (Thailand) บจ. Thai Glico บมจ. SB Furniture บมจ. ไทยประกันชีวิต

บมจ.วิริยะประกันภัย บมจ. ไทยประกันภัย บมจ. นวกิจประกันภัย บมจ. AEGON Direct & Affinity Marketing Services บจ. บุญพาประกันภัย บจ. GMM O-Shopping บจ. Jagota บจ. SEIKO

- บจ. Blackmores บจ. Novo Nordisk บจ. Thai Otsuka บจ. General Hospital Products บจ. Takeda (Thailand) บจ. Boehringer Ingelheim (Thai) บจ. Sanofi Aventis บจ. Fresenius Kabi บจ. Ferring Pharmaceuticals บจ. Great Eastern Drugs โรงพยาบาลในเครือ BDMS โรงพยาบาลสมิติเวช โรงพยาบาลธรรมศาสตร์รังสิต โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ (สหภาพชาติไทย) โรงพยาบาลบางโพ โรงพยาบาลเวชธานี บจ. Royal Canin บจ. ดีทแฮล์ม บมจ. ไฮโย เอ เอ บมจ. เอียร์สุรัตน์ สำนักงานอุทยานการเรียนรู้ (TK Park) บจ. Schenker (Thai) บจ. บมจ. BEC Tero บจ. โตโยต้ามอเตอร์ บจ. ตรีเพชรอีซูซุเซลส์ บจ. สยามนิสสัน บจ. เซฟโลเรต เซลส์ บจ. ฮอนด้า ออโตโมบิล บจ. เอพี ฮอนด้า เป็นต้น

เป็นวิทยากรบรรยาย และฝึกอบรมให้หลักสูตร สำหรับผู้สนใจทั่วไป (Public Training) ทางด้านการขาย การตลาด การบริการ การบริหาร และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เช่น หลักสูตรสุดยอดเทคนิคการขายกับลูกค้า หลากหลายรูปแบบ การขายและการเจรจาต่อรองอย่างพลิกสถานการณ์ การจัดการกับข้อร้องเรียนและความไม่พอใจของลูกค้า การวางแผนการขายและการตลาด การพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานให้สูงสุด เป็นต้น

- อาจารย์พิเศษ สาขาวิชาการตลาด และการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน ของศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

### ประสบการณ์ทำงานอื่น ๆ

เคยทำงานในตำแหน่ง Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา ผ่านงานในตำแหน่ง Product Manager ฝ่ายการตลาด บริษัท เซอร์เวียร์ (ประเทศไทย) จำกัด จากฝรั่งเศส นอกจากนี้ยังเคยผ่านงานฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทเวชภัณฑ์ชั้นนำจากเยอรมนี รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการกว่า 30 ปี

### หัวข้อการบรรยาย

- การขาย การตลาด และการบริการ (Sales, Marketing and Services)
- การบริหารและการจัดการสำหรับหัวหน้างานและผู้จัดการ (Management)
- การพัฒนาความคิดและทัศนคติ (Thinking and Attitude)

### ตำราวิชาการ

การบริหารงานขาย (Sales Management) กับ บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด

รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธ (Customer Complaint Management) กับ บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด

การติดต่อ: 0-2615-4499, 0-2615-4477-8, [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

[www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)