



# October 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	1 Team Spirit ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	2 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	3 เทคนิคการบริหารและพัฒนาคน สำหรับผู้บริหารสมัยใหม่ อาจารย์ธเนศ ธานี	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	5 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธเนศ ธานี	6
	การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และ เสน่ห์ในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจใน งานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	Problem Solving & Decision Making ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	
7	8 4G Marketing ดร.สุรงค์ วัฒนกุล	9 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	10 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	Smart Work & Smart Health ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	13 วันคล้ายวันสวรรคต พระ บาทสมเด็จพระปรมิหรม หาภูมิพลอดุลยเดช
	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	บุคคลอย่างมืออาชีพ อาจารย์สมบัติ น้อยหว่า	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงานอย่างมี ประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	
14	15 ชดเชยวันคล้ายวัน สวรรคต พระบาทสมเด็จพระ ปรมิหรมหาภูมิพล อดุลยเดช	16 Service Beyond Expectation ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	17 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	18 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	19 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	20
		กลยุทธ์การจัดการข้อพิพาทตลาด ยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	จิตวิทยาในการบริหารและการจูงใจลูกน้อง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องาน บริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	
		ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์		วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านงานด้านขาย ดร.สุรงค์ วัฒนกุล	Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	
		Customer Complaint Management ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง		ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร		
21	22 พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	23 วันปิยะมหาราช	24 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	25	26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	27
	เทคนิคชี้แจงรายละเอียดสำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์		การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง		ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
	เทคนิคการสร้างระบบบริหารลูกค้า CRM อาจารย์สุกิจ ตัญญาวัฒฒนา		ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์			
	เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร		เทคนิคการขายแผนการตลาดเชิงรุกยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตัญญาวัฒฒนา			
28	29 Mindset Change to Success ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	30 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	31 การขายและบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล			
	การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรงค์ วัฒนกุล	Key Account Management อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้นตามสถานการณ์ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์			
	ศิลปะการเขียนและตอบคำถามออนไลน์ อ.มงคล	ประสิทธิภาพในการสื่อสารและเสน่ห์แห่งการ สนทนากับลูกค้า ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง			
	Customer Focus On Sales & Service อ.สุพจน์ ฤกษ์ภูธร		กลยุทธ์ความเป็นเลิศในงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์			



# November 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	2 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	3
				Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
4	5 Effective Communication อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	6การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	7 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	8 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	9 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	10
	เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	การจ้างแรงงานต่างด้าวผ่านระบบ MOU และผ่านการพิสูจน์สัญชาติอย่างถูกกฎหมาย อาจารย์สมบัติ น้อยหัว Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรักและ เชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	
11	12 การบริหารงานขายสำหรับผู้ บริหารงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	13 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	14 เทคนิคการบริหารและพัฒนาคน สำหรับผู้บริหารสมัยใหม่ อาจารย์ธเนศ ธาณี	15 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	16	17
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	Mindset Change to Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	Supervisor Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์		
		ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร		เทคนิคการขายแบบการตลาดในยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรีพุทธวัฒนา	ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนขายสำหรับ ผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
18	19 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	20 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	21 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	22 จุดไฟ...หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	23 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	24
	4G Marketing อาจารย์สุรงค์ วัฒนกุล	การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	การสร้างโอกาสทางการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าใน งานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	
	ทักษะสำคัญสำหรับงานจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริยะสกุล	Key Account Management อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล		ประสิทธิภาพในการสื่อสารและเล่นที่แห่ง การสนทนากับลูกค้า ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง		
	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร					
25	26 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	27 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ณังรักเกียรติวี	28 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29เคล็ดลับการมอบหมายงาน สิ่งงาน ควบคุมและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	30 กลยุทธ์ความเป็นเลิศในงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	
	Customer Focus On Sales & Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	การบริหารซื้อจริงเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร			Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	
	การจัดซื้อให้เก่ง การเจรจาต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	การขายและบริการอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรงค์ วัฒนกุล	หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
	ศิลปะการเขียนและตอบคำถามออนไลน์ อ.มงคล	Sales Supervisor&Area อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร			ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	



# December 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนการขายสำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	5  วันคล้ายวันพระราชสมภพ ร.9	6 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  Business Speaking and Writing ดร.อิสกรฤต ถมังรักษ์สัตว์	7 เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	8
9	10  วันรัฐธรรมนูญ	11  การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันธุ์ประสิทธิ์	13 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล  สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	15
16	17 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มิ่งคล ดันดีสุขุมมาล  การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	18	19 นักประชาสัมพันธ์มีอาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เทคนิคการส่งงาน การมอบหมายงาน และติดตามงานอย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	20 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	21 ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	22
23	24 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	25 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธเนศ ธานี	26 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	28 เทคนิคการสร้างและรักษาสฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29
30	31  วันสิ้นปี					