



January 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 วันขึ้นปีใหม่	2 Time Management อาจารย์สุกิจ ตรีชูทวิวัฒนา การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Salesperson ดร.สุรวรงค์ วัฒนคุณ	4 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตรีชูทวิวัฒนา	5
6	7 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขาย อย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	8 เทคนิคการบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	9 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	10 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ HR for Non HR อาจารย์ธัญเดช ธานี การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	12
13	14 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	15 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	16 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหนุด การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	19
20	21 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมา นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	22 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	26
27	28 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธัญเดช ธานี การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายของ ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 เทคนิคปรับปรุงงานและลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์ การประยุกต์ใช้ MS – Excel สำหรับ การบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหนุด	31 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์		



February 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
					นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
3	การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	5 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ นักศึกษา 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	8 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ ตรีชฎาพัฒนา การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	9
10	11 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	12 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	13 เทคนิคการนำเสนอขาย อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	14 การสื่อสารและการจัดการ ภาวะวิกฤต อาจารย์สุพจน์ ตรีชฎาพัฒนา การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	15 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	16
17	18 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 วันมาฆบูชา	20 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร กฎหมายประกันสังคม กฎหมายของ ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	21 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดขึ้นด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Business Speaking and Writing ดร.อิสริกุล ถ่มังรักษ์สัตว์	23
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	26 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	28 การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์		



March 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
3	การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 มืออาชีพกับการบริการขั้นเยี่ยม PC อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ กิจอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	7 การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอัตรัน ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	9
10	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	12 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการนำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมิ่งวิเศษส์ตี๋ ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16
17	Internet & E-Commerce อาจารย์มิ่งคุณ ดันดีสุมาลี จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ ปลดปล่อยความคิดที่ขัดขวางความสำเร็จ เพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	19 การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์ การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	20 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 ชัยชนะนักขายมีอภของ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23
24	25 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรกิจ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	27 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	29 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	30
31						



April 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	
	<p>กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>3 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	6	
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>9 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหา ในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>10 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	13	
14	15	16	<p>17 พัฒนาทักษะให้เป็นนักฝึกอบรมมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การสร้างแผนการขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>		<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20	
21	<p>22 การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>24 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถ่มรักษัสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดขึ้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>25 และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรคการทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	27	
28	<p>29 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความดีใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	<p>30 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี</p>					



May 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 วันแรงงาน	2 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำ เพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พลิกวิถีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3 การจัดซื้อได้แย่ง เจรจาต่อรองการ ปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4
5	6 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	8 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	9 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล HR for Non HR อาจารย์ธัญเดช ธานี การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	11
12	13 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริสกุล เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษ์สัสดี การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชดเชยวันวิสาขบูชา	21 วิทยุการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ได้ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	22 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษอาจารย์ ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25
26	27 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	30 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	



June 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
30						1
2	3 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	4 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	5 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประกาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	6 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่ง นวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์วราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	8
9	การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	11 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	12 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	13 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	14 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	15
16	17 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร การขายยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	18 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	19 เทคนิคการจذبพนักงานและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประกาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค้การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	20 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร Professional PR ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอื้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	21 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	22
23	24 บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	25 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกอง ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธเนศ ธาณี	27 เทคนิคการขายอย่างเห็นอื้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	28 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	29



July 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management อาจารย์สุภกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>2 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุภกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โฉมฤต</p>	<p>16</p> <p>วันอาสาฬหบูชา</p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>26 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธนูเดช ธานี</p> <p>Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	27
28	<p>29</p> <p>ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>			



August 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3
				นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	
4	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย น้าชัยศรีค้า	7 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุกัญญา ตรียุทธวัฒนา	8 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	9 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ความจำเพื่อ ความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
	ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และ การปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	
11	12 วันแม่แห่งชาติ	13 เทคนิคการนำเสนอขาย อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมนต์	16 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17
		ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกัญญา ตรียุทธวัฒนา	การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
18	19 Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	20 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24
	การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Business Speaking and Writing ดร.อิสระกุล ถมังรักษ์สัตว์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
25	Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	27 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	30 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	31
	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	



September 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Call Center ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	10 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตย์ ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมาล ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14
15	การพัฒนาทักษะการทำงาน 16 เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยทวิวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วิชาพันธ์ ชัยพัฒนานนท์	17 Train the Professional Trainer 18 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Effective Communication Skill ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุม งานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 ทักษะหัวหน้างานสี่ด้าน อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Team Spirit ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	28
29	30 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร					



October 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มีมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 การนำเสนอองาระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14</p> <p>ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พุดเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 พัฒนาทักษะให้เป็นนักฝึกอบรมมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19	
20	<p>21การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>23</p> <p>วันปิยมหาราช</p>	<p>24 การสร้างแผนการขาย และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>25 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ต้นศิษุมาล</p>	26
27	<p>28ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภากรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>30 คิดไทย..พุดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรุล ถมังรักษัสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		



November 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจริญต่อรองการ ปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	2
					นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	4 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	6 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	7 การบริหารการตลาด สมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	8 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	9
	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Customer Service	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	12 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล	13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	14 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตว์	15 สร้างพนักงานขาย ให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	16
	การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	การบริหารบริการ บนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
17	18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	20 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	21 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	23
	ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การทำแผนพัฒนารายบุคคล ให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	
24	25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	29 การสื่อสารอย่างทรงพลัง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	30
	Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสร้างแผนการขายและ การทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการ ความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	



December 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล ก้าวล้ำทันภาษา กับ English for AEC ดร.อิสริกุล ถมังรักษัสตร์ The Professional Trainer อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	5 วันหยุดแห่งชาติ	6 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธรรณเดช ธาณี	7
8	9 เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตร ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	10 วันหยุดราชการ	11 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	12 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์รัชชันทร์ ชัยวัฒนานนท์	14
15	16 ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	18 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	19 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	21
22	23 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	24 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	25 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	26 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	27 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	28
29	30 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	31 วันสิ้นปี				