



SCG HR SOLUTIONS
PUBLIC
PROGRAMS
CALENDAR
2023





OPTION
01

PUBLIC TRAINING

การจัดหลักสูตรอบรมสำหรับองค์กร
หรือผู้ที่สนใจ

IN-HOUSE TRAINING
ออกแบบหลักสูตรให้ตรงความต้องการ
ของกลยุทธ์ หรือวัฒนธรรมองค์กร

OPTION
02



OPTION
03

HR CONSULTING

บริการให้คำปรึกษาด้าน HR

SUBSCRIPTION
บริการให้คำปรึกษาแบบ
Subscription

OPTION
04



ขั้นตอนการสมัคร และชำระเงินค่าอบรม

SCG HR SOLUTIONS
WE ARE REAL
PRACTITIONER

1

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

คุณเบญจพร

e-Mail: scghrsolutions@scg.com

โทร: 086-011-2993

2

บริษัทจะส่งไฟล์ใบแจ้งหนี้กลับไปยังทาง e-Mail พร้อม
เลขบัญชีธนาคาร เมื่อได้รับใบแจ้งหนี้แล้ว โปรดชำระ
ค่าอบรม และส่งหลักฐานการชำระเงินมาที่ e-Mail

nathawus@scg.com

3

บริษัทจะส่ง e-Mail เพื่อยืนยัน วัน เวลา สถานที่
การจัดอบรมก่อนวันอบรม 14 วัน **หากต้องแจ้งยกเลิก**
การเข้าร่วมอบรม โปรดแจ้งก่อนวันอบรม 14 วัน
มิฉะนั้นบริษัทขอเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการจัดอบรม

4

ค่าธรรมเนียมในการอบรมสามารถ

ลดหย่อนภาษีได้ 200%

SCG HR SOLUTIONS PROGRAMS 2023

หลักสูตรอบรมจะจัด 3 รูปแบบ คือ

Classroom:

การอบรมในห้องเรียน

Virtual:

การอบรมออนไลน์ผ่านโปรแกรม Zoom หรือ MS Teams

Blended:

การอบรมแบบผสมระหว่าง Classroom และ Virtual

สแกน หรือ คลิกเพื่อสมัคร



No.	Course	Date	Price
1	Classroom: Persuasive Communication Skills	16-17 มีนาคม	10,500 บาท
2	Classroom: Effective Communication with Storytelling	22 มีนาคม	6,500 บาท
3	Classroom: Customer Insight	30 มีนาคม	5,500 บาท
4	Classroom: Data Analytics for Strategic Management	17 พฤษภาคม	5,500 บาท
5	Classroom: High Impact Presentation ชุด 1	15-16, 19 พฤษภาคม	25,000 บาท
6	Classroom: Critical Thinking	7 มิถุนายน	8,500 บาท
7	Classroom: Effective Negotiation at Work	15-16 มิถุนายน	10,500 บาท
8	Classroom: Strategic Thinking	6-7 กรกฎาคม	9,500 บาท
9	Classroom: Finance for Non-Finance	17 สิงหาคม	5,500 บาท
10	Classroom: High Impact Presentation ชุด 2	21-22, 25 สิงหาคม	25,000 บาท
11	Classroom: Influencing without Authority	14-15 กันยายน	14,000 บาท
12	Classroom: Think Smarter through Strategic Tools	20-21 กันยายน	15,000 บาท
13	Classroom: Winning with Communication & Highly Effective Team	22 พฤศจิกายน	5,000 บาท



Persuasive Communication Skills

วิทยากร:
อ.ไพบูลย์ ล้วนวรรณิ์

ราคา: 10,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 16-17 มีนาคม 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้หลักการที่สำคัญเพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าวใจลูกค้าและเพื่อนร่วมงาน
- เรียนรู้เทคนิคในการพูดและการใช้ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ
- เรียนรู้เทคนิคในการสื่อสาร กรณีที่คู่สนทนามีข้อโต้แย้งต่าง ๆ หรือมีแนวโน้มที่จะไม่ให้ความร่วมมือ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการนำทักษะการโน้มน้าวไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน

หัวข้อการเรียนรู้

- Workshop : การเปิดใจลูกค้า-เพื่อนร่วมงานเพื่อสร้างความสำเร็จในการทำงาน
- เทคนิคการตั้งเป้าหมายเพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าว
- หลักการสำคัญและ 2 เทคนิคในการพูดจูงใจ
- เทคนิค “การพูด” และ “การใช้ภาษา”
- Workshop : เทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้ประสบความสำเร็จ
- การสื่อสารกรณีคู่สนทนามีข้อโต้แย้งหรือไม่ให้ความร่วมมือ
- เทคนิคการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
- Workshop : การเลือกประเด็นเพื่อโน้มน้าวใจคู่สนทนา
- การค้นหาและวิเคราะห์ปัจจัยในการตัดสินใจของคู่สนทนา
- เทคนิคการอ่านคู่สนทนา
- Workshop : การค้นหาประเด็นการโน้มน้าวใจ



Effective Communication with Storytelling

วิทยากร:
อ.ไกรวิน วัฒนะรัตน์

ราคา: 6,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 22 มีนาคม 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

• เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเอาชนะความท้าทายในการสื่อสาร เช่น เริ่มไม่ถูก เล่าไม่โดน ปิดไม่ปัง หรือ สไลด์ชวนสับสน ด้วยหลักการเล่าเรื่อง (Storytelling) ที่ทรงพลัง ช่วยให้นำเสนอ ต่่ายทอดข้อมูลได้เหมาะกับผู้ฟัง ในทุกสถานการณ์

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะในการสื่อสาร และนำเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการเรียนรู้

- “Great Start”
Presentation Mindset & Communication Theory
3C Headlines
- “Great Story”
The Rule of Three
4 Story Lines Techniques
- “Great Slide”
Visual Storytelling
Text : Photo : Color
- “Great Workshop”
All Theories & Tips in Action
Tip & Traps
Wrap Up & Reflection



Customer Insight

วิทยากร:
ผศ.ดร.ดวงสมร มะโนวรรณ

ราคา: 5,500 บาท
 (ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 30 มีนาคม 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เข้าใจวิธีคิดและพฤติกรรมของลูกค้า รวมทั้งสามารถวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้
- สามารถวางแผนการทำงาน รวมถึงการนำข้อมูลที่ได้จากลูกค้า ไปวิเคราะห์ต่อยอดในการพัฒนาสินค้า และบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการทำความเข้าใจลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กร

หัวข้อการเรียนรู้

- การวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- พฤติกรรมและความต้องการพื้นฐานของลูกค้าในยุค New Normal
- การแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยใช้การวิเคราะห์ STP
- เทคนิคการค้นหาและเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- การนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ
- การคิดเชิงออกแบบและการวิเคราะห์แผนที่ทางเดินของลูกค้า
- เทคนิคการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า
- การวิเคราะห์แผนที่ทางเดินของลูกค้า (Customer Journey Maps)
- การทำความเข้าใจจกตัวตนที่แท้จริงของลูกค้า เป้าหมาย
- การเข้าใจความสำคัญของ “ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง”



High Impact Presentation รุ่น 1

วิทยากร:
อ.สมชาติ ลีลาไทรศร

ราคา: 25,000 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: 15-16, 19 พฤษภาคม

เวลา: 9.00-16:00 น.

สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา

โรงแรมดิเอมเมอรัลด์

ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- สามารถวิเคราะห์ลักษณะนิสัย ประเมินความต้องการของผู้ฟัง เพื่อออกแบบแผนการนำเสนอได้อย่างเหมาะสมและตรงกับวัตถุประสงค์
- สามารถออกแบบโครงสร้างเนื้อหา เรียบเรียงข้อมูล รวมถึงปรับแต่งสไลด์ให้การนำเสนอที่ดูกระชับ เข้าใจง่าย และน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

หัวข้อการเรียนรู้

วันแรก

- เกมจำลองที่ทำให้เข้าใจบทบาท ลักษณะนิสัย และความต้องการของผู้ฟัง
- การจัดโครงสร้างเนื้อหาที่มีความยุ่งยากซับซ้อนไปสู่การเตรียมแผนการนำเสนอ ที่ดูกระชับ เรียบง่าย เป็นขั้นเป็นตอน และมีเนื้อหาที่น่าสนใจเหมือนการเล่าเรื่อง (Storytelling)
- Workshop: แบ่งกลุ่มระดมความคิดเพื่อเขียน Storyboard จากหัวข้อที่กำหนดในรูปแบบของตาราง 9 ช่อง พร้อมอภิปราย

วันที่สอง

- Storytelling: ฝึกเล่าเรื่องให้น่าสนใจและน่าติดตามภายในเวลา 1:30 นาที
- Verbal & Non-verbal Languages: เทคนิคการคิดค้นคำพูดที่โดนใจ (วลีทองคำ) และการสร้างแรงดึงดูดผ่านอวัจนภาษา
- ฝึกนำเสนอในหัวข้อที่กำหนดภายในเวลา 1:30 นาที
- Slide Design: แนะนำการใช้เครื่องมือที่ช่วยในการปรับและเรียบเรียงสไลด์ให้ดูมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น

วันที่สาม

- Persuasive Speech: ฝึกนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวผู้ฟังภายในเวลา 1:30 นาที
- Formal Presentation: ฝึกนำเสนอจากแผนงานจริงโดยมีสไลด์ประกอบภายในเวลาไม่เกิน 5 นาที พร้อมรับฟีดแบคเป็นรายบุคคลเพื่อการพัฒนาปรับปรุงทั้งในเรื่อง Content และ Delivery



Data Analytics for Strategic Management

วิทยากร:
ดร.นุชิต วงศ์หล่อสายชล

ราคา: 5,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 17 พฤษภาคม 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อศึกษาและเข้าใจรูปแบบของข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์
- เพื่อศึกษาการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อวางแผนเชิงกลยุทธ์
- เพื่อศึกษาแนวทางการเก็บข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ
- เพื่อศึกษาเทคนิค RFM เพื่อแบ่งกลุ่มลูกค้า

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเรียนรู้การออกแบบแนวทางการเก็บข้อมูลในแต่ละประเภท และสามารถนำข้อมูลเพื่อใช้ในการจัดการเชิงกลยุทธ์

หัวข้อการเรียนรู้

- Data Analytics (การวิเคราะห์ข้อมูล)
- รูปแบบและการเก็บข้อมูล
- ลักษณะการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างง่าย
- การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการจัดการเชิงกลยุทธ์
- แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แนวคิด RFM
- การออกแบบกลยุทธ์ในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- การนำเสนอข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจ
- นโยบายความเป็นส่วนตัว



Critical Thinking (การคิดเชิงวิพากษ์ และตัดสินใจอย่างมีเหตุผล)

วิทยากร:
คุณณัฐพัชณ์ วงษ์เหรียญทอง

ราคา: 8,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 7 มิถุนายน 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีเครื่องมือในการคิด การทำงานร่วมกัน และสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์ ประเมินสถานการณ์ และตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะการคิดเชิงวิพากษ์และตัดสินใจอย่างมีเหตุผล

หัวข้อการเรียนรู้

- Critical Thinking คืออะไร
- ความผิดพลาดที่มักเกิดขึ้นจากการคิด
 - > การคิดแบบบุคคล (Individual Thinking)
 - > การคิดแบบกลุ่ม (Group Thinking)
- หลักสำคัญของการคิดแบบ Critical Thinking
- เครื่องมือการคิดแบบต่าง ๆ ที่ช่วยให้การคิดเป็นระบบ โฟกัสได้แม่นยำขึ้น เปิดมุมมองต่าง ๆ ให้เกิดการคิดที่มีคุณภาพ (Quality Thinking)
 - > Strategic Assumption
 - > Scenario
 - > Cause & Effects
 - > Values for Evaluation
- Workshop การใช้เครื่องมือการคิดแบบต่าง ๆ



Effective Negotiation at Work

วิทยากร:
อ.ไพฑูริย์ ล้วนวรรณรัตน์

ราคา: 10,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 15-16 มิถุนายน 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม:
ห้องสัมมนาโรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อเรียนรู้เทคนิคและหลักการที่สำคัญในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- สร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง และเรียนรู้หลักในการวิเคราะห์และอ่านคู่เจรจาต่อรอง
- ได้ฝึกฝนทักษะตั้งแต่เปิดจนปิดการเจรจาต่อรอง

ผู้ที่เหมาะกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการนำทักษะการเจรจาต่อรองไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน

หัวข้อการเรียนรู้

- Workshop : สร้างสายสัมพันธ์ สร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ
- การโน้มน้าวใจ VS การเจรจาต่อรอง
- กระบวนการและเทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- Workshop : การค้นหาประเด็นในการเจรจาต่อรอง
- การสร้างความได้เปรียบผ่านการอ่านภาษาท่ายและตำแหน่งการนั่ง
- 4 รูปแบบในการเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์และการอ่านคู่เจรจาต่อรอง
- เจรจาต่อรองอย่างไรให้หลังไม่ชนฝา
- เคล็ดลับที่ต้องดำเนินการระหว่างการเจรจาต่อรอง
- การปิดการเจรจาต่อรอง
- Workshop : การเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ



Strategic Thinking

วิทยากร:
ผศ.ดร.ดวงสมร มะโนวรรณ

ราคา: 9,500 บาท
 (ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 6-7 กรกฎาคม 2566

เวลา: 9.00-16:00 น.

สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา

โรงแรมดิเอมเมอรัลด์

ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เข้าใจกระบวนการวางแผนกลยุทธ์และแนวคิดเชิงกลยุทธ์
- เพื่อให้สามารถพัฒนากลยุทธ์ และประยุกต์ใช้เครื่องมือเชิงกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ที่เหมาะกับหลักสูตรนี้

- Business Development, Planning, Sales, Marketing หรือผู้ที่ต้องการเข้าใจกระบวนการวางแผนกลยุทธ์และนำไปประยุกต์ใช้ในงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการเรียนรู้

การคิดเชิงกลยุทธ์

- ความสำคัญในการคิดเชิงกลยุทธ์
- การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในยุค SDGs และ Internet of Things (IoT)
- กรณีศึกษา : อุตสาหกรรมที่ปรับกลยุทธ์ เช่น Amazon, PTT, Zara และ LEGO เป็นต้น

การใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการคิดเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างประสิทธิภาพในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร

- เครื่องมือพื้นฐาน TOWS Matrix และ BCG
- เครื่องมือการพัฒนากลยุทธ์ เช่น Strategic Planning Model, ABCDE และ Scale up Map

การวัดและประเมินผลองค์กร

- ความสำคัญของการวัดผลกลยุทธ์องค์กร
- การวิเคราะห์และประเมินความสำเร็จของกลยุทธ์ด้วย Balance Scorecard
- การประยุกต์ใช้ OKRs ในการออกแบบตัวชี้วัดผล เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างแผนและกลยุทธ์ขององค์กร



Finance for Non-Finance

วิทยากร:
ดร.ภูษิต วงศ์หล่อสายชล

ราคา: 5,500 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 17 สิงหาคม 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ได้เรียนรู้การบันทึกบัญชีและวงจรบัญชี รวมถึงการบริหารการเงินและงบการเงิน
- เพื่อให้ได้เรียนรู้แหล่งเงินทุน และการวางแผนโครงสร้างการเงินธุรกิจ
- เพื่อให้สามารถวิเคราะห์อัตราส่วนการเงินและความเป็นไปได้ของโครงการ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเสริมสร้างความรู้ด้านการบริหารทางการเงิน (สำหรับผู้ที่ไม่ได้อยู่ในสายการเงิน)

หัวข้อการเรียนรู้

- วงจรบัญชีและการบันทึกบัญชี
- การบริหารการเงิน
- วงจรการเติบโตของธุรกิจ
- งบการเงิน: กำไรขาดทุน ฐานะการเงิน กระแสเงินสด
- อัตราส่วนการเงิน: ประสิทธิภาพ ความสามารถในการทำกำไร
- Workshop: การวิเคราะห์อัตราส่วนการเงิน
- แหล่งเงินทุนทางธุรกิจ
- โครงสร้างทางการเงินธุรกิจ
- การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน



High Impact Presentation รุ่น 2

วิทยากร:
อ.สมชาติ ลีลาไทรศร

ราคา: 25,000 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: 21-22, 25 สิงหาคม 2566

เวลา: 9.00-16:00 น.

สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา

โรงแรมดิเอมเมอรัลด์

ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- สามารถวิเคราะห์ลักษณะนิสัย ประเมินความต้องการของผู้ฟัง เพื่อออกแบบแผนการนำเสนอได้อย่างเหมาะสมและตรงกับวัตถุประสงค์
- สามารถออกแบบโครงสร้างเนื้อหา เรียบเรียงข้อมูล รวมถึงปรับแต่งสไลด์ให้การนำเสนอที่ดูกระชับ เข้าใจง่าย และน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

หัวข้อการเรียนรู้

วันแรก

- เกมจำลองที่ทำให้เข้าใจบทบาท ลักษณะนิสัย และความต้องการของผู้ฟัง
- การจัดโครงสร้างเนื้อหาที่มีความยุ่งยากซับซ้อนไปสู่การเตรียมแผนการนำเสนอ ที่ดูกระชับ เรียบง่าย เป็นขั้นเป็นตอน และมีเนื้อหาที่น่าสนใจเหมือนการเล่าเรื่อง (Storytelling)
- Workshop: แบ่งกลุ่มระดมความคิดเพื่อเขียน Storyboard จากหัวข้อที่กำหนดในรูปแบบของตาราง 9 ช่อง พร้อมอภิปราย

วันที่สอง

- Storytelling: ฝึกเล่าเรื่องให้น่าสนใจและน่าติดตามภายในเวลา 1:30 นาที
- Verbal & Non-verbal Languages: เทคนิคการคิดค้นคำพูดที่โดนใจ (วลีทองคำ) และการสร้างแรงดึงดูดผ่านอวัจนภาษา
- ฝึกนำเสนอในหัวข้อที่กำหนดภายในเวลา 1:30 นาที
- Slide Design: แนะนำการใช้เครื่องมือที่ช่วยในการปรับและเรียบเรียงสไลด์ให้ดูมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น

วันที่สาม

- Persuasive Speech: ฝึกนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวผู้ฟังภายในเวลา 1:30 นาที
- Formal Presentation: ฝึกนำเสนอจากแผนงานจริงโดยมีสไลด์ประกอบภายในเวลาไม่เกิน 5 นาที พร้อมรับฟีดแบคเป็นรายบุคคลเพื่อการพัฒนาปรับปรุงทั้งในเรื่อง Content และ Delivery

Influencing without Authority

วิทยากร:
วิทยากรภายนอก
ผู้ทรงคุณวุฒิ

ราคา: 14,000 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 14-15 กันยายน 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถระบุแนวทางที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าว และประเมินผลกระทบที่มีต่อผู้อื่น
- สามารถพัฒนากลยุทธ์ที่จะช่วยให้การโน้มน้าวประสบความสำเร็จทั้งต่อตัวบุคคล หรือตามสถานการณ์
- ฝึกวิเคราะห์บุคคล/คู่สนทนา โดยใช้หลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเรียนรู้หลักการโน้มน้าวใจแบบไม่ใช้อำนาจ

หัวข้อการเรียนรู้

- จิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ
- ปัจจัยที่ผลักดันและกระตุ้นจิตใจของการโน้มน้าว
- การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและภาพในอนาคตเพื่อผลลัพธ์ของการโน้มน้าว
- หลักการในการโน้มน้าวใจแบบไม่ใช้อำนาจ
- เป้าหมายและลำดับความสำคัญขอ
- เป้าหมายการวิเคราะห์โลกของอีกฝ่าย
- การจัดการกับความสัมพันธ์
- การโน้มน้าวจากการแลกเปลี่ยน
- การประยุกต์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
- ทักษะการเป็นนักสื่อสารสร้างสัมพันธ์



Think Smarter through Strategic Tools

วิทยากร:
อ.จตุพร ตังศรีช

ราคา: 15,000 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 20-21 กันยายน 2566
เวลา: 9.00-16:00 น.
สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา
โรงแรมดิเอมเมอรัลด์
ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- Encourage participants to know when to think fast, when to think slow.
- Enable participants to think thoroughly.
- Enable participants to use complete framework in making decision.
- Enable participants to always think options in any thinking.

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะในการคิดวิเคราะห์และคิดเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

หัวข้อการเรียนรู้

- Analytical and Strategic Thinking Tools
- Set of Management :
Think Ethics, Think Goal, Think Values,
Think Decision.
- Set of Information :
Think Information, Think Classifying,
Think Empathizing, Think Options.
- Set of Assessment :
Think Consequence, Think Plus/Minus/
Interesting.



Winning with Communication & Highly Effective Team

วิทยากร:
คุณเจตยา วรปัญญาสกุล

ราคา: 5,000 บาท
(ไม่รวม VAT 7%)

วันอบรม: วันที่ 22 พฤศจิกายน 2566

เวลา: 9.00-16:00 น.

สถานที่อบรม: ห้องสัมมนา

โรงแรมดิเอมเมอรัลด์

ถนนรัชดาภิเษก

รูปแบบการเรียนรู้:

- Classroom

วัตถุประสงค์

- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานอันสืบเนื่องมาจากทีมและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- สามารถให้คำแนะนำติชม (Feedback) กับทีมงานได้อย่างมีคุณภาพ
- เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างคนในทีมผ่านการสื่อสารที่มีพลัง เพื่อนำไปสู่เป้าหมายและความสำเร็จ

ผู้ที่เหมาะกับหลักสูตรนี้

- ที่ต้องการเร่งพัฒนา Performance ของตนเองและทีมโดยเน้นที่การปรับปรุงวิธีการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

หัวข้อการเรียนรู้

- Winning with Communication
- การตอบสนองความต้องการในการสื่อสาร
- หลัก 5 ประการเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์
- กระบวนการสื่อสารระหว่างบุคคล
- Workshop
- Highly Effective Team
- การกำหนดทีมและองค์ประกอบของทีม
- การวิเคราะห์ตนเองและทีม
- การพัฒนาทีมอย่างมีประสิทธิภาพ : Forming, Storming, Norming, Performing & Adjourning
- Workshop