

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : POWERFUL COACHING FOR PERFORMANCE IMPROVEMENT

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : อ.พรเทพ ฉันทนาวิ

1. หลักการและเหตุผล

อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ นักวิทยาศาสตร์ผู้อัจฉริยะ ได้เคยกล่าวไว้ว่า “การถ่ายทอดความรู้ คือการมอบของขวัญอันล้ำค่า มีใช้หน้าที่อันยากเย็น” และบทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานและผู้จัดการในยุคโลกไร้พรมแดน ก็ยิ่งเพิ่มความสำคัญมากขึ้น หากถามท่านผู้บริหารนี้ว่า “COACH” คืออะไร? ก็คงได้รับคำตอบที่หลากหลายตามทัศนะ มุมมอง และประสบการณ์ที่แตกต่างกันไป หากแต่ว่า คำว่า “COACH” ในการฝึกอบรมครั้งนี้ ขอให้หมายถึง ดังนี้

CONTINUE = ความต่อเนื่อง

OBSERVE = การสังเกตพฤติกรรม

AFFIRM POSITION PERFORMANCE = ยืนยันผลงานที่ดีขึ้น

COMMUNICATION IDEAS TO IMPROVEMENT = การสื่อสารเพื่อการปรับปรุง

HELP UNTIL SATISFIED = ช่วยเหลือจนเป็นที่พอใจ

ดังนั้น นี่คือการอบของการเรียนรู้และฝึกปฏิบัติที่ได้จากหลักสูตรนี้

2. วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้จัดการ หัวหน้างาน ผู้นำ รู้และเข้าใจบทบาทของการเป็นโค้ชที่ถูกต้อง
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้รับความรู้และมีทักษะความสามารถในการสอนงาน
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถวางแผนการสอนงานและนำทีมให้พัฒนาทักษะได้
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนารู้เทคนิคศาสตร์และศิลป์ในการสอนงานให้ได้ผลงานจริงในองค์กร

2. หัวข้อการฝึกอบรม

- การสอนงาน (COACHING) คืออะไร?
- ทำไมต้องสอนงาน?
- เหตุผลเชิงรุก (PROACTIVE APPROACH) ป้องกันความผิดพลาด
- การสูญเสีย การป้องกันผลกระทบจากข้อผิดพลาด
- เหตุผลเชิงพัฒนา (DEVELOPMENT APPROACH) เป็นการเพิ่ม
- ประสิทธิภาพของบุคลากร ทั้งแนวลึกและกว้าง (JOB ENRICHMENT & JOB ENLARGEMENT)
- อะไรคือการสอนงานอย่างเป็นระบบ (COACHING PROCESS)
- การวิเคราะห์ผู้เรียน (COACHEE ANALYSIS) ก่อนเตรียมการสอน
- การวิเคราะห์ตัวบุคคล (PROFILE ANALYSIS)
- การวิเคราะห์งาน (PERFORMANCE ANALYSIS)
- การวิเคราะห์ผู้สอน (COACH ANALYSIS)
- นักปฏิบัติ (ACTIVITIES APPROACH)

- เจ้าหลักการ (THEORIES APPROACH)
- จอมวิพากษ์ (COMMENTATOR APPROACH)
- นักสะท้อนภาพ (REFLECTOR APPROACH)
- ผู้เสนอแนะ (SUGGESTION APPROACH)
- เครื่องและเทคนิคสำคัญในการสอนงาน
- ทักษะการฟัง (IN DEEP ACTIVE LISTENING)
- ทักษะการคุย (DIALOGUE SKILLS)
- ทักษะการถาม (QUESTIONING SKILLS)
- ทักษะการสะท้อนกลับ (FEEDBACK)
- ทักษะการอ่านภาษากาย (BODY LANGUAGE)
- การฝึกปฏิบัติ (ROLE PLAY)
- กรณีศึกษาและถาม ตอบ (CASE STUDY / Q&A)

3. ระยะเวลาฝึกอบรม: 1 วัน (6 ชั่วโมง)

4. วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย ฝึกปฏิบัติ และการให้ภาพสะท้อน

5. วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

การศึกษา ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทล
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาจาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918