

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร การเพิ่มพลังการทำงานด้วยความคิดสร้างสรรค์

### นวัตกรรม และความคิดเชิงบวก

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

#### หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันธุรกิจต่างๆมักประสบปัญหาของการขาดแคลนนวัตกรรมเพื่อเป็นแกนขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ พนักงานส่วนใหญ่จะมีลักษณะตื่นตัวและมีไฟแรงในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆให้กับธุรกิจเฉพาะในช่วง 2-3 ปีแรกของการทำงานแต่หลังจากนั้นก็จะมีลักษณะถดถอยลงในเรื่องของความคิดสร้างสรรค์จนมีผลต่อประสิทธิภาพในการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆให้กับธุรกิจมากที่สุด การฝึกอบรมให้เห็นความสำคัญและความเกี่ยวข้องของการเรื่องความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม และการมีความคิดเชิงบวกในการทำเงินจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในยุคเศรษฐกิจใหม่ ซึ่งความเป็นผู้นำตลาดและการอยู่รอดในการแข่งขันมาจากการมีนวัตกรรมทางธุรกิจเป็นสำคัญ

#### ผู้ที่เหมาะสม

- พนักงานขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

#### หัวข้อการสัมมนา

1. ความเก่งของทีมงานบริษัท
2. ความมุ่งมั่นทำงานให้สำเร็จ
3. ความใส่ใจลูกค้า
4. การทำงานเป็นทีมและร่วมมือในการทำงาน
5. ความเก่งจากการทำงานสมองซีกซ้ายและขวาของคุณ
6. Kick Start Your Creativity
7. 3 มุมมองของ Creativity
8. เกม Creativity
9. แหล่งที่มาของ Creativity
10. เกม ทักษะการแก้ปัญหา
11. ความสัมพันธ์ระหว่าง Creativity และ Innovation
12. ทำไมบริษัทจึงไม่มีระบบ Innovation ที่ดี
13. เกม การคิดนอกกรอบ



14. ระบบของบริษัทสำคัญใด
15. 7 Steps for Innovation
16. Innovative Thinking
17. Product Technology Advantage
18. Process Technology
19. Technology Push
20. Market Pull
21. การพัฒนา Product & Service
22. Creative Thinking ( Creative + Positive )
23. การ Apply ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม และความคิดเชิงบวกในงาน
  - ความมุ่งมั่นทำงานให้สำเร็จ
  - ความใส่ใจลูกค้า
  - การทำงานเป็นทีมและร่วมมือในการทำงาน

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

### วิทยากรนำสัมมนาโดย

#### **ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา**

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA



#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

## ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

## ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

## หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย

- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่งานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

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



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

