

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร จิตวิทยาทางการบริหาร

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

### วัตถุประสงค์

- เพื่อเพิ่มทักษะด้านจิตวิทยาการบริหารที่ผู้นำยุคใหม่ต้องมี
- เพื่อเรียนรู้ทฤษฎีและแนวคิดในการจูงใจทีมงาน
- เพื่อสามารถวิเคราะห์ให้ผู้ใต้บังคับบัญชาเพื่อสามารถจูงใจและมอบหมายงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อสามารถได้รับการยอมรับและนำลูกน้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- สามารถทำงานเป็นทีมได้อย่างเหนียวแน่น
- สามารถมอบหมายงานสื่อสารเป็นที่ปรึกษาเมื่อลูกน้องมีปัญหา รวมถึงการวิพากษ์วิจารณ์อย่างสร้างสรรค์ รวมถึงการว่ากล่าวตักเตือน
- อย่างได้ผลโดยยังคงได้รับความร่วมมือและนับถือจากผู้ใต้บังคับบัญชา

### ผู้ควรเข้าสัมมนา

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

### หัวข้อการสัมมนา

1. แนวคิดในการบริหารงานยุคใหม่
2. ความเป็นผู้นำแบบเก่าและแบบใหม่
3. แนวทางสู่ความสำเร็จในการเป็นผู้นำ
4. ทฤษฎีและแนวคิดในการจูงใจ
5. การวิเคราะห์ลูกน้องเพื่อการมอบหมายงานและจูงใจ
6. รูปแบบการจูงใจที่มีประสิทธิภาพ
7. การบริหารอำนาจ
8. เทคนิคการพัฒนาลูกน้อง
9. หลักการมอบหมายงาน
10. การเพิ่มการสื่อสารจากล่างขึ้นบน
11. ข้อปฏิบัติสำหรับการแนะนำชี้แนะเรื่องงาน
12. ขั้นตอนและวิธีการเพิ่มประสิทธิภาพในการประเมินผลการทำงาน

13. สาเหตุที่ผู้บังคับบัญชา ไม่ให้คำชมเชยทั้งๆที่สมควรจะให้
14. สถานการณ์ที่การชมเชยไม่ก่อผลจูงใจกับผู้ที่ได้รับคำชม
15. คำถามที่ต้องถามเมื่อผลงานมีปัญหา
16. แนวทางการวิพากษ์วิจารณ์เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรม
17. วิพากษ์วิจารณ์อย่างไรให้ได้ผล
18. การพิจารณาว่าลูกน้องสมควรจะได้รับการว่ากล่าวตักเตือนเพราะเป็นความผิดของเขาหรือไม่
19. หลักการว่ากล่าวตักเตือนเมื่อมีความผิดอย่างรุนแรง

## 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 อินเทอร์เน็ตเฮชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

#### ข้อมูลการศึกษา

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



#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท ไอสอทสกา จำกัด

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

#### ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเฮชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเซีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ 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 มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย 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
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย 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

