

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : การพัฒนาตนเอง เพื่อการทำงานร่วมกัน (Self Development Program)

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : ดร.วสันต์ ฤทธิมนตรี

หลักการและเหตุผล

Mr. Konosuke Matsushita ผู้ก่อตั้งกิจการบริษัทกลุ่ม Matsushita อิเล็กทริค ได้กล่าวไว้ว่า “เราต้องรวบรวมความสามารถของคนทำงานทุกคน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำงานไม่ว่าเขาเหล่านั้นจะมีทักษะต่างกันมากน้อยเพียงใด ซึ่งหากปราศจากความร่วมมือร่วมใจในการทำงานเป็นทีมแล้ว องค์กรก็จะเหลือแต่ชื่อเท่านั้น” คำกล่าวนี้คือข้อเท็จจริง และเป็นที่ยอมรับของทุกองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาศักยภาพบุคคลากรในการทำงานเป็นทีมและทำทีม เพื่อการก้าวกระโดดขององค์กรธุรกิจในยุค New Economy

ซึ่งในสถานการณ์ที่การแข่งขันมีความรุนแรง ปัจจัยที่สำคัญ ที่จะทำให้อุตสาหกรรมอยู่รอดหรือก้าวสู่การเป็นผู้นำได้นั้น หลักการที่สำคัญคือการทำให้ทุกคนมีส่วนร่วมมีความสุขในการทำงาน ซึ่งแต่ละคนก็จะมีความรู้และทักษะที่แตกต่างกันไป การรับฟังความคิดเห็นจากบุคลากรเหล่านั้นแล้วนำมาประยุกต์ใช้พัฒนาองค์กรจึงเป็นหนทางที่ดี นอกจากจะได้ประโยชน์โดยตรงแล้ว ยังเป็นการสร้างแรงจูงใจในการแสดงออกอีกทั้งเกิดความภูมิใจ ทำให้เกิดแรงผลักดันในการปรับปรุงอย่างเต็มความสามารถ

กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ (Group dynamic)

การสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มมีองค์ประกอบดังนี้

1. ต้องเชื่อความสามารถและมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. พร้อมที่จะช่วยเหลือกันเสมอ
3. มีการติดต่อสื่อสารที่ดี
4. รู้จักการทำงานร่วมกันอย่างมีระบบ
5. รู้จักใช้กระบวนการกลุ่มในการทำงาน

กลุ่มสัมพันธ์จะมีความเกี่ยวข้องกับสาระสำคัญในเนื้อหา 5 ประการได้แก่

1. การพัฒนาศักยภาพของตนเอง (self – development)
2. การเรียนรู้ความรับผิดชอบ (responsibility)
3. การติดต่อสื่อสาร (communication)
4. การจูงใจ (motivation)
5. การเต็มใจหรือเข้าใจความต้องการของผู้อื่น (Empathyization)

วัตถุประสงค์และรูปแบบของกิจกรรม

กิจกรรมสร้างความไว้วางใจ: หมายถึงกิจกรรมที่ทำให้ผู้เข้าร่วมคลายความกังวลหรือหมดความกังวลในการเข้าร่วมกิจกรรมไม่ว่าจะเป็นความกังวลใจในสถานะความรู้ ความคิด ความสามารถทางด้านต่าง ๆ ทั้งร่างกายและสติปัญญา ซึ่งสิ่งเหล่านี้มักทำให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมต้องการปรับตัวเข้าสู่กลุ่มบุคคลทั้งที่รู้จักหรือไม่รู้จักมาก่อนก็ตาม โดยทั่วไปมักเข้าใจว่ากิจกรรมเบื้องต้นนี้เป็นกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ แท้ที่จริงแล้วเป็นเพียงกิจกรรมเริ่มต้นเท่านั้นเอง ซึ่งบางที่เรียกว่า “กิจกรรมละลายพฤติกรรม” คือทำให้เกิดความกลมกลืนในกลุ่มก่อนที่จะทำกิจกรรมที่มีความซับซ้อนมากขึ้น

กิจกรรมสร้างสัมพันธ์: กิจกรรมที่ทำให้เกิดจุดเริ่มของความสัมพันธ์ของบุคคลที่แสดงออกต่อกลุ่มเป็นกิจกรรมขั้นที่ 2 ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมเมื่อมีความไว้วางใจแล้วจะกล้าแสดงออกซึ่งตัวตนที่แท้จริงไม่ว่าจะเป็นความคิดเห็น ความรู้ ความสามารถ และทักษะด้านต่างๆ ต่อกลุ่ม โดยเฉพาะผู้ที่ค่อนข้างเก็บตัว กิจกรรมในขั้นนี้จะทำให้เห็นลักษณะของบุคคลแต่ละบุคคลในกลุ่มว่ามีลักษณะอย่างไร

กิจกรรมสร้างสรรค์: เป็นกิจกรรมที่นำมาเป็นกิจกรรมหลักในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ ซึ่งลักษณะกิจกรรมต้องเป็นกิจกรรมที่สร้างสรรค์มีกระบวนการปฏิบัติ โดยทำงานร่วมกันมีการใช้ความคิดเพื่อกำหนดบทบาทหรือจัดความร่วมมือกัน ในการทำกิจกรรมให้ประสบผลสำเร็จของกลุ่ม หรือเรียกว่าการทำงานเป็นทีม (team work) ซึ่งเป็นหัวใจของกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เพราะผู้เข้าร่วมกิจกรรมจะต้องทำกิจกรรมร่วมกันเกิดสัมพันธ์กันในหลายรูปแบบ ลักษณะการปฏิบัติร่วมกันจะประกอบด้วย การสื่อสารระหว่างบุคคลและกลุ่ม การเกิดภาวะผู้นำและผู้ตาม การระดมความคิด การกำหนดบทบาท การแบ่งภาระหน้าที่ การสั่งการ การร่วมมือประสานสัมพันธ์ ความมุ่งมั่นเพื่อส่วนรวมค่านิยมกลุ่มนิยม ความเสียสละทุ่มเท สิ่งต่างๆ เหล่านี้จะสะท้อนให้ลักษณะของกลุ่มที่มีปฏิสัมพันธ์กันของบุคคลในกลุ่มอันเป็นประโยชน์ต่อการนำไปพิจารณาเลือกใช้และแก้ไขปรับปรุงให้พัฒนาต่อไปไม่ว่าจะเป็นตัวบุคคลหรือกลุ่มองค์กรหรือหน่วยงานก็ตาม

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อสร้างความคุ้นเคยและสนิทสนมในกลุ่มสมาชิก
2. เพื่อส่งเสริมให้บุคคลกล้าที่จะแสดงความคิดเห็นและกล้าแสดงออก
3. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันตลอดจนได้รับความรู้ใหม่เพิ่มเติม
4. เพื่อส่งเสริมความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และการใช้ความสามารถวิเคราะห์การเลือกแนวทางการแก้ปัญหา
5. เพื่อให้รู้จักการใช้ชีวิตร่วมกับผู้อื่นในการทำงานได้ดีขึ้น
6. เพื่อให้รู้จักการทำงานร่วมกันในลักษณะทีมงาน
7. เพื่อให้รู้จักลักษณะของบุคคลทั่วไป โดยเฉพาะความแตกต่างของแต่ละบุคคล

รูปแบบของหลักสูตร

การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) / การบรรยาย (Lecture) / กิจกรรมฝึกปฏิบัติ (Practice) / วิเคราะห์บุคลิกลักษณะเป็นรายบุคคลพร้อมข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนา

จำนวนผู้เข้าสัมมนา 30 คน / รุ่น

วิทยากร ดร. วสันต์ ฤทธิมนตรี

กรรมการผู้จัดการ บริษัท มีดี สกอลาร์ เทรนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด

การศึกษา

- ครุศาสตร์บัณฑิต สถาบันราชภัฏจันทรเกษม สาขาบริหารการศึกษา
- รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สาขาการบริหารจัดการภาครัฐและภาคเอกชน



- ปรินญาเอก ปรัชญาดุขภูมิบัณฑิต สาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเวสเทิร์น

อดีต

- ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ห้างสรรพสินค้าแฟรี่ พลาซ่า จ.ขอนแก่น
- ฝ่ายโฆษณา ห้างสรรพสินค้าแฟรี่ พลาซ่า จ.ขอนแก่น .
- MAKE-UP ARTIST ให้กับเครื่องสำอาง REVLON
- เจ้าหน้าที่อบรมการแต่งหน้าให้กับผู้เข้าประกวดนางสาวไทย ปี พ 2538-2532.ศ .และให้แนวคิด, สีสันการแต่งหน้าสำหรับผู้เข้าประกวดนางสาวไทย ปี 2537
- MAKE-UP ARTIST ให้กับฝ่ายการตลาด เครื่องสำอาง 4Brand ได้แก่ เฟสก้า , ปีแอร์ การ์แดงส์ , โมเมนต์ และ เดอ มาเบรนต์ ของ บแพนคอสเมติกส์.
- MAKE-UP ARTIST ให้กับเครื่องสำอางเอสเต้ ลอเดอร์
- ฝ่ายแฟชั่น สไตลิสต์นิตยสารเปรียว
- วิทยากรพิเศษเกี่ยวกับเรื่องการดูแลและรักษาผิวพรรณ เต็มสีสันให้กับบุคลากรของสถาบันพัฒนาบุคลากรภาพ
- จอห์นโรเบิร์ต เพาเวอร์ส และ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
- TRAINING OPERATIONS ผลิตภัณ์ท์ (ฝึกอบรมพิเศษ) NICOLE COSMETICS สินค้าบริษัทในกลุ่ม เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป
- ผู้อำนวยการฝึกอบรม (TRAINININ SPECIALIST)สังกัดแผนกพัฒนาบุคลากร ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
- บริษัทเซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด บริษัทในกลุ่มเซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป
- ผู้อำนวยการอาวุโส SENIOR SPECIALIST สังกัดแผนกพัฒนาบุคลากร ฝ่ายทรัพยากรบุคคล บริษัทเซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด บริษัทในกลุ่มเซ็นทรัลมาร์เก็ตติ้งกรุ๊ป

ประสบการณ์การทำงาน/การบรรยาย

ปัจจุบัน

- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับ Men's Grooming สถาบันพัฒนาบุคลากรจอห์นโรเบิร์ต เพาเวอร์ส
- วิทยากรบรรยายให้กับ สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อเทคนิคการขายบุคลากรที่ดีที่สุดสำหรับ,การพัฒนาคน,การบริการด้วยใจ,
- นักขายให้กับพนักงานบริการในกลุ่ม CENTRAL Restaurants Group. Pizza Hut, Auntie anne's , Mister Donut , KFC , Baskin Robbins และ Steak Hunter
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกคลิกใจคน”ให้กับนักศึกษาสาขาธุรกิจและอาชีวศึกษา ภาควิชานโยบาย
- การจัดการและความเป็นผู้นำทางการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การบริการด้วยใจ, การพัฒนาบุคลากรที่ดีที่สุดสำหรับนักขาย”ให้กับพนักงานแนะนำ
- ความงามและแนะนำผลิตภัณ์ท์เสริมอาหารบริษัทในกลุ่ม NEO Group จำกัด
- วิทยากรให้คำแนะนำเรื่องบุคลิกภาพและการแต่งกายในรายการของบริษัทยูนิ ลีเวอร์ไทยโฮล์ดิ้ง จำกัด
- หัวข้อ“พลิกหมองเป็นชาวพลิกหาสาวโอโม่”
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “งานบริการและการพัฒนาบุคลากรที่ดีที่สุดสำหรับนักขาย”ให้กับ
- พนักงานแนะนำความงามบริษัทในกลุ่ม สหเอเชีย Group จำกัดเครื่องสำอาง ZA
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การโน้มน้าวและการจูงใจ” ให้กับพนักงานภาคพื้นดิน สายการบิน นกแอร์

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “ก้าวสู่ผู้บริหาร” ให้กับเจ้าหน้าที่การทำเรื่องแห่งประเทศไทย
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ เทคนิคการบริการให้โดนใจลูกค้าและบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย และ หัวข้อ CALL CENTER มืออาชีพ” ให้กับพนักงานบริการในกลุ่มเซ็นทรัลพัฒนา
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับพนักงานแนะนำสินค้าบริษัทในกลุ่ม PRIMA GOLD INTERNATIONALCO.,LTD
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกภาพที่ดีเพื่อเยาวชน” ให้กับ ศูนย์เยาวชนวัดโสมนัส
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การแต่งหน้าและการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี” ให้กับเจ้าหน้าที่ของเยาวชนที่ศูนย์เยาวชนเวรุฟาซิน
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “บุคลิกภาพดูดี ไม่ต้องเตี้ยว” ให้กับลูกค้าของบริษัทในกลุ่ม PRIMA GOLD INTERNATIONALCO.,LTD
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การแต่งหน้าและการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขาย” ให้กับพนักงานบริษัท มหพันธ์ไฟเบอร์ซีเมนต์ จำกัด (มหาชน)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “เทคนิคการแต่งหน้าและการดูแลผิวพรรณ” ให้กับกลุ่มผู้บริหารกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับผู้จัดการสาขาและเจ้าหน้าที่บัวหลวงเอ็กซ์คลูซีฟ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “สร้างภาพลักษณ์ที่ดีสำหรับบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงินระหว่างประเทศและเจ้าหน้าที่ call center ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- วิทยากรบรรยายหัวข้อ “ เทคนิคการพูดในที่สาธารณะและการพูดในที่ประชุม” ให้กับลูกค้าและผู้สนใจของสมาคมหอการค้าไทย (TCC)
- วิทยากรบรรยายหัวข้อ “การเสริมบุคลิกภาพสร้างภาพลักษณ์สำหรับนักบริการมืออาชีพ” ให้กับ ทีมบริหารพนักงานบริษัทไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต SIAM COMMERCIAL NEW YORK LIFE INSURANCE
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อ “ภาพลักษณ์ที่ดีของบุคลากรเพื่องานบริการ” ให้กับเจ้าหน้าที่และพนักงานของ โรงแรมแพนแปซิฟิค กรุงเทพฯ
- วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับหัวข้อเทคนิคการขาย , การบริการด้วยใจ , การพัฒนาคน , การทำงานเป็นทีม
- บุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักขายมืออาชีพผู้บรรยายพิเศษเกี่ยวกับบุคลิกภาพ,ศิลปะการแต่งหน้าการดูแลและรักษา , ผิวพรรณ
- MAKE-UP ARTIST อีสระ ทำงานให้กับรายการโทรทัศน์ และบริษัทโฆษณาต่างๆ
- วิทยากรบรรยายเรื่องงานบริการ บุคลิกภาพให้กับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน
- Image Maker

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

นายพิสิษฐ์ จิณฤต

Tel No. 02 736 0408 Mobile: 089 898 0400

Fax No.02 736 0050

E-mail: admin@trainingservice.co.th

<http://www.trainingservice.co.th>