



กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ (Leadership Development)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

10 มกราคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรที่เน้นเพื่อการพัฒนาทักษะความเป็นผู้นำ เพื่อให้เกิดมุมมองแนวคิดต่อการพัฒนาและการบริหารตนเองและลูกน้อง ให้สามารถเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่และเทคนิควิธีการจูงใจลูกน้องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เกี่ยวกับหลัก และกระบวนการในการพัฒนาทักษะการบริหารคนและทักษะการเป็นผู้นำของตนเอง
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้กับตนเอง เพื่อให้การบริหารงานเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากรและผู้เข้าร่วมฝึกอบรมด้วยกัน อันจะนำไปสู่การพัฒนาภาวะผู้นำที่เหมาะสมได้

หัวข้อการฝึกอบรม

1. ภาวะผู้นำและคุณลักษณะของผู้นำ

- บทบาทหน้าที่ของผู้นำ
- การเข้าใจธรรมชาติพฤติกรรมของคน
- ประเภทและคุณลักษณะของผู้นำแบบต่างๆ
- แบบวิเคราะห์ภาวะผู้นำของตนเอง
- เทคนิคการปรับพฤติกรรมของผู้นำ

2. ผู้นำกับการสื่อสารในงาน

- กระบวนการสื่อสารแบบปฏิสัมพันธ์ (Transactional Analysis – TA)
- แบบของการสื่อสารที่บรรลุผล
- 11 วิธีสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- กรณีศึกษา การสื่อสารในงาน

3. ผู้นำกับการมอบหมายงาน

- การพิจารณางานที่ควรมอบหมาย
- หลักการมอบหมายงาน
- ขั้นตอนการมอบหมายงาน
- เทคนิคการมอบหมายงานกับผู้ใต้บังคับบัญชา ประเภทต่างๆ แบบ 4 M



4. การบริหารผลงาน : ทักษะการควบคุม ติดตาม และประเมินงาน

- แนวคิด การบริหารผลงาน
- หลักการควบคุม ติดตามงาน
- ขั้นตอนการควบคุม ติดตามงาน
- แบบ Balance Sheet กับการควบคุม ติดตามงาน

5. ผู้นำกับการจูงใจ

- หลักสำคัญของการจูงใจ
- ปัจจัยสำคัญต่อประสิทธิผลของการจูงใจ
- การกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา
- การควบคุมหรือลดพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนา

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 10 มกราคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 27 ธันวาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ๊ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.co.th
E-mail: hipotraining@gmail.com
ID Line: hipotraining
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, กลยุทธ์, การพัฒนา, ทักษะผู้นำ, บริหาร, ตนเอง, บริหารลูกน้อง, เทคนิค, การจูงใจ, ลูกน้อง