



# June 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3
				First Step Supervisor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การสร้างความมั่นใจการใช้ภาษาพูด ด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	
4	5 พนักงานขายหัวใจบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การคิดวิเคราะห์อย่างมีขั้นเชิง (Analytical Thinking) อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	7 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 เทคนิคการจับบันทึกและ จัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	9 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10
	Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่าย กว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
11	12 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	13 พนักงานธุรการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	14 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	16 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	17
	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรองใน งานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส		
18	19 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี	20เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21 Project Management อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	22 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	23 ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	24 กลยุทธ์ความสำเร็จจากฐาน สู่ฐาน (วันที่ 1) อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร
	การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงาน ในองค์กร อาจารย์ไพรัช พันสบัติไพศาล	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ดันดีสุมาล	การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช พันสบัติไพศาล	การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	
25 กลยุทธ์ ความสำเร็จจาก ฐานสู่ฐาน (วันที่ 2) อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	26ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	29 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	30 ทักษะการจับใจความนักอ่านสู่ความเป็น เลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	
	มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขาย มืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	เทคนิคการจัดทำ Job- Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธนเดช ธาณี	การแสวงหากู้ใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช พันสบัติไพศาล	



# July 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4 ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์ รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	5 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่อ งานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	6 HR for Non HR อาจารย์ธานีเดช ธานี สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	7 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8  วันอาสาฬหบูชา
9	10  หยุดชดเชยวันอาสาฬหบูชา	11 จิตวิทยาการขายเชิงรุกเพื่อพิชิต ใจลูกค้า อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล สุดยอดเทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การตลาดธุรกิจบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	13 ทรูบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์ การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	14 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุวรรณค์ วัฒนกุล	15
16	17 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	18 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	19 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์	20 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ Customer Insight for Sales and Marketing Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	22
23	24 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธานีเดช ธานี การทำงานเป็นทีมและการจัดการ ความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	25 สูตรสำเร็จภาษาอังกฤษเพื่อการ ทำงาน ดร.อิสกรกุล ถมักรักษ์ศักดิ์ Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์	27 ทักษะสำหรับการเป็นหัวหน้า งาน อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	28 วันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิรา ลงกรณ์ บดินทรเทพยวรางกูร (ร.10)	29
30	31 Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร บุคลิกภาพของพนักงานขาย ระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล					



# August 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	2 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำรายงาน การประชุมอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	3 เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขายมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	4 ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การคัดเลือกบุคคลากรเข้าทำงานในองค์กร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	5
6	7 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การสื่อสารและประสานงาน ภายในและภายนอก ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 การจัดทำแผนธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจซบ อาจารย์มงคล ตันดิสุขุมาล 9	10	10 Coaching Mentor อ.สุพจน์ กฤษภาธร การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมิ่งรักษ์สัตย์ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	12 วันแม่แห่งชาติ
13	14 หยุดชดเชยวันแม่แห่งชาติ	15 นักขาย 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	16 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การบริหารจัดการ ความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17 การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	18 กลยุทธ์การวางแผนสู่ความสำเร็จ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล หัวหน้าที่ลูกน้องต้องการ และบริษัทเชิดชู อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	19
20	21 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	22 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล พฤติกรรมกรรมการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	23 หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	24 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์และ ผลงานให้ได้รับการยอมรับ อาจารย์มงคล ตันดิสุขุมาล การสร้างแผนการขายและการ ทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	25 ศาสตร์ในการพัฒนาและ สร้างสรรค์ภาวะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26
27	28 Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	29 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี	30 ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขาย) อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	31 การให้บริการที่เป็นเลิศ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร		



# September 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 สดุดเลขาณการระดับผู้บริหาร อาจารย์ประกาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์	2
3	4 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์	5 Service Beyond Expectation ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  HR for Non HR อาจารย์ ธนเดช ธานี	6 4G Marketing ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8 การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิค  นักบริการมืออาชีพ ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์	9
10	11 Professional Help Desk ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	12 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์	13 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประกาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้า เก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	14 จิตวิทยาการบริหาร และการจูงใจลูกน้อง ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  รอยยิ้ม (Smile) อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	15 การพัฒนาฐานข้อมูลงานบุคคลด้วย MS-Access ด้านเงินเดือนและสวัสดิการ อาจารย์สุเทพ โลหณุต  การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิค	16
17	18 7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิค  นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  จิตวิทยาในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล  Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	21 Business Presentation Technique อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	22 การพัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิค	23
24	25 Smart Work & Smart Health ดร.ธีร์ธีร ธีรขวัญใจจน์  Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 Business Speaking and Writing อาจารย์อิสสรกุล ฅม้งรัชส์สัตว์  การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ เพื่อปรับปรุงงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 การสร้างโอกาสทางการขาย และการเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การสื่อสารของยอดนักบริหาร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	28 การวางแผนขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางต้น งานขาย ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	29 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การขายและบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	30



# October 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การทำงานเชิงรุก...เพื่อพัฒนา ตนเองสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	3 การสื่อสารเพื่อการบริหารที่เป็นเลิศ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Systematic Thinking and Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พลิกวิถีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	5 วันออกพรรษา	6 Sales Supervisor And Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7
8	9 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10 การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมือ อาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	11 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษธุรกิจอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหา ภูมิพลอดุลยเดช (ร.9)	14
15	16 Professional Selling Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พนักงานที่บริษัทต้องการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	18 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขาย อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมิ่งรักษัสัตย์ การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรศักดิ์	20 Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Sales Supervisor and Area Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 วันปิยมหาราช	24 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรศักดิ์ การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	25 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร 26 Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
29	30 31 Employee Engagement ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าย้องเรียน และไม่พอใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร				



# November 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 2 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร		3 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	4
			English for AEC ดร.อิสริกุล ถ่มังรักษ์สัตว์		ประสิทธิภาพในการสื่อสารและ เสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
5	6 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	7 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	8 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนเดช ธาณี	9 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	10 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	11
	การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีระสรณ์	กลยุทธ์การบริการงานประชุมอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	เทคนิคการนำเสนออย่างมี ประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
12	13 เทคนิคการปิดการขาย และติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16 Supervisor Skill for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	18
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	พลิกวิถีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
19	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	21 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	22 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	23 หัวหน้ากับการบริหารคนให้ ได้งาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	24 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25
	กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	4 และ 12 เคล็ดลับการเป็น หัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	จิตวิทยาในการทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่าง มีความสุข อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	
26	27 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	28 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	29 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	30 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร		
	การจัดการงานเอกสาร สำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	จิตวิทยาในการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	PC มืออาชีพ กับการบริการขั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		



# December 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	2
					การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
3	4 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	5 วันพืชมงคล	6 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	7 HR for Non HR อาจารย์ธเนศ ธานี	8 การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล	9
	HR for Non HR อาจารย์ ธเนศ ธานี		ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรองและการ ปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
10 วันรัฐธรรมนูญ	11 หยุดชดเชยวันรัฐธรรมนูญ	12 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	13 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	14 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	15 เทคนิคการจัดซื้อ และเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	16
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	ทักษะการสื่อสารที่เกิดผล สู่ความเป็นเลิศศักยภาพองค์กร อาจารย์ประภาภรณ์ พันสีประสิทธิ์	ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	Tuning Advanced for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหนุด	
17	18 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล	20 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	21 รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	22 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	23
	การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สนงค์ มโนวีรสรศรี	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหนุด	เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	27 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	30
	PC มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	การประชุมพยาบาลเบื้องต้น (First Aid) อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน ส่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	
31 วันสิ้นปี						