



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 มโนวีรสรณ์	4 ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเล่นที่แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การคัดเลือกบุคคลากรเข้าทำงานในองค์กร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	5
6	7 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การสื่อสารและประสานงาน ภายในและภายนอก ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 การจัดทำแผนธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจซบเซา อาจารย์มงคล ตันดิสุขุมาล 9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	10 Coaching Mentor อ.สุพจน์ กฤษภาธร การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	11 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	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 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	18 กระบวนการนำเข้า-ส่งออก ภาษีศุลกากร และข้อตกลงการค้า ระหว่างประเทศ อาจารย์วัชรระ ปิยะพงษ์ และ อาจารย์วิชัย มากวัฒนสุข กลยุทธ์การวางแผนสู่ความสำเร็จ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	19
20	21 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	22 เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร Professional Call Center อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	23 หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	24 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์และ ผลงานให้ได้รับการยอมรับ อาจารย์มงคล ตันดิสุขุมาล การสร้างแผนการขายและการ ทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	25 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล ศาสตร์ในการพัฒนาและสร้างสรรค์ วาทะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	26
27	28 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร Effective Communication Skills ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	29 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี	30 ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขาย) อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	31 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์		



September 2017

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



October 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การทำงานเชิงรุก..เพื่อพัฒนา ตนเองสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	3 การสื่อสารเพื่อการบริการที่เป็นเลิศ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Systematic Thinking and Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ 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 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เสาหลักสำคัญในกระบวนการจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	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 โฉมหนูต Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถ่มังรักษ์สัตย์ 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 26 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร 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 ถมิ่งรักษ์สัตว์		ประสิทธิภาพในการสื่อสารและ เสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
5	6 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	7 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล	8 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนเดช ธาณี	9 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	10 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	11
	การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรชิตวรรค์	กลยุทธ์การบริการงานประชุมอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	เทคนิคการนำเสนออย่างมี ประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
12	13เทคนิคการปิดการขาย 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	พลิกวิธีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
19	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	2 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนภูดล	22เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัต	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	เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 สู่ ความเป็นมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	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	Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		



December 2017

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