



October 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การทำงานเชิงรุกเพื่อ พัฒนาตนเองสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	3 การสื่อสารเพื่อการบริหารที่เป็นเลิศ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Systematic Thinking and Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	5 วันออกพรรษา	6 Sales Supervisor And Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	7
8	9 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	10 การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	11 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษธุรกิจอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	12 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เสาหลักสำคัญใน กระบวนการจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหา ภูมิพลอดุลยเดช (ร.9)	14
15	16 Professional Selling Skill ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานที่บริษัทต้องการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	18 สูตรประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการ บริหารระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ ไทหนอง การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรม ทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมิ่งรักษัสัตย์ การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรศักดิ์	20 Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Sales Supervisor and Area Manager ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	21
22	23 วันปิยมหาราช	24 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรศักดิ์ การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	25 Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	26 ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	27 การตลาดยุค 4G ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	28
29	30 Effective Communication skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Employee Engagement ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	31 รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียน และไม่พอใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร				



November 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	2	3 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	4
			English for AEC ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตว์		ประสิทธิภาพในการสื่อสารและ เสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
5	6 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	7 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนเดช ธาณี	9 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	10 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	11
	การบริหารความสัมพันธ์ ด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์	กลยุทธ์การบริการงานประชุม อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	เทคนิคการนำเสนอ อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
					การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
12	13เทคนิคการปิดการขาย และติดตามผล อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	14 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	15 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	16 Supervisor Skill for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	17 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	18
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	พลิกวิธีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
19	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	21 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	22 เทคนิคการจัดซื้อและ เจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	23 หัวหน้ากับการบริหารคน ให้ได้งาน อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	24 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	25
	กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	4 และ 12 เคล็ดลับการเป็น หัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	จิตวิทยาในการทำงานร่วมกับผู้อื่น อย่างมีความสุข อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	
26	2การจัดการงานเอกสาร สำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	28 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	29 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	30 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร		
	เคล็ดลับการบริหารจัดการ ยุค 4.0 สู่วิชาความเป็นมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	จิตวิทยาในการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์		



December 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	2
					การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	4 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	5 วันพ้อแห่งชาติ	6 การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี	8 การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	9
	HR for Non HR อาจารย์ ธนูเดช ธานี		ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้า อย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพประสิทธิ์	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 เทคนิคการจัดซื้อและ เจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	16
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	ทักษะการสื่อสารที่เกิดผล สู่ความเป็นเลิศศักยภาพองค์กร อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพประสิทธิ์	ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	Tuning Advanced for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
17	18 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	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 อาจารย์สนงค์ มโนวีรสรวรรค์	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	27 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	28 การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	30
	PC มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การประชุมพยาบาลเบื้องต้น (First Aid) อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	
31 วันสิ้นปี						