



# November 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	2	3 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	4
			English for AEC ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตว์		ประสิทธิภาพในการสื่อสารและ เสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
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 ด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวรรค์	กลยุทธ์การบริการงานประชุม อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	เทคนิคการนำเสนอ อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
					การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
12	13เทคนิคการปิดการขาย และติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	15 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16 Supervisor Skill for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	17 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	18
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	พลิกวิธีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
19	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	21 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนภูมิล	22 เทคนิคการจัดซื้อและ เจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	23 การประยุกต์ใช้ MS Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	24 ระบบการจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	25
	กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	4 และ 12 เคล็ดลับการเป็น หัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	จิตวิทยาในการทำงานร่วมกับผู้อื่น อย่างมีความสุข อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	
26	27 บริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	28 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	29 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	30 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร		
	เคล็ดลับการบริหารจัดการ ยุค 4.0 สู่วิธีความเป็นมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์		



# December 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Professional Presentation Skills วันที่ 1 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร
3 Professional Presentation Skills วันที่ 2 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร HR for Non HR อาจารย์ ธนุเดช ธานี	5 วันพืชมงคล	6 การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	7 HR for Non HR อาจารย์ธนุเดช ธานี ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้า อย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธุ์ประสิทธิ์	8 การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรองและการ ปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9
10 วันรัฐธรรมนูญ	11 หยุดชดเชยวันรัฐธรรมนูญ	12 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	13 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะการสื่อสารที่เกิดผล สู่ความเป็นเลิศศักยภาพองค์กร อาจารย์ประภาภรณ์ พันธุ์ประสิทธิ์	14 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	15 เทคนิคการจัดซื้อและ เจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส Tuning Advanced for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16
17	18 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	20 เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สนงค์ มโนวีรสรวรรค์	21 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	22 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	23
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ PC มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การปฐมพยาบาลเบื้องต้น (First Aid) อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	28 การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	29 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	30
31 วันสิ้นปี						



# January 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	1 วันขึ้นปีใหม่	2	3	4	5	6
7	8 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  การบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	9 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  กลยุทธ์การพัฒนาที่กะทัดรัด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	11 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	13
14	15 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	16 สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์  การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษาระฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17 เสาหลักสำคัญในกระบวนการ จัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล  Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	18 การบริหารหลังการขาย อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  มุ่งสู่ความสำเร็จด้วย นักขายมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	19 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	20
21	22 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Graphic Design and Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	23 Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 การบริหารความสัมพันธ์ด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์  การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	27
28	29 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	30 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล  รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธและ ไม่พอใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	31 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์  จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร			



# February 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	2 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3
				เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
4	5 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	6 จิตวิทยาการแก้ไขปัญหาในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	9 First Step Supervisor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10
	Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิศ	เทคนิคการจذبบันทึกและจัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	การจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	
11	12 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	13 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมวังรักษ์สัตว์	14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	15 ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	16 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17
	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร		How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	
18	19 HR for Non HR อาจารย์ธเนศ ธาณี	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21 การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	22 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	23 ศาสตร์ในการพัฒนาและสร้างสรรค์วาทะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	24
	พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิศ	การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	หัวหน้าลูกน้องต้องการและบริษัทคาดหวัง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	
25	26 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	27 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล			
	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 สู่ความเป็นมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร			



# March 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1  วันมาฆบูชา	2 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์  การบริหารจัดการความเครียดเพื่อ ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	3
4	5 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  จิตวิทยาการบริหาร และการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 Project Management อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์  Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	7 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า และ การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริยะสกุล  เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล  การสร้างโอกาสทางการขายและการ เพิ่มยอดขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
11	12 Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์	13 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล  การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	14 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	15 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลहनุต	17
18	19 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	20 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล  เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	21 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมือ อาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	22 Business Presentation Technique อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	23	24
25	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมิ่งรักษ์ส์ตร์	27 Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผน การขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้าต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร  ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลहनุต	29 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	30 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร	31



# April 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	3 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	4 การแก้ไขปัญหาในงานบริการ อย่างมีลูกบอลูกคน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	5 Problem Solving & Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	6  <b>วันจักรี</b>	7
	การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และ เล่นทีในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนูเดช ธานี		
8	9 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	10 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	11 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	12 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	13  <b>วันสงกรานต์</b>	14  <b>วันสงกรานต์</b>
	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรค์	การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ อย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร		
15  <b>วันสงกรานต์</b>	16  <b>ชดเชยวันสงกรานต์</b>	17  <b>ชดเชยวันสงกรานต์</b>	18 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	20 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	21
			เคล็ดลับการมอบหมายงาน สิ่งงาน ควบคุมงาน และติดตามงานอย่าง มีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจ ในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	ศิลปะความสำเร็จและก้าวหน้า อย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	
22	23 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	24 วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	25 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	26  Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	27	28
	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของ ลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรค์	ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสต์วี		
29	30 พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	31 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร				
	เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โลหณุต				



# May 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1  วันแรงงาน	2 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลहनุต	3 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล  Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	4 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	5
6	7 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	8 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	9 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	10 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Service Excellence with E.Q อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	11 การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12
13	14 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  ทักษะการให้บริการทาง โทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	15 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี  พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่าย กว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  Supervisory Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17	18 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  ทักษะสำคัญสำหรับงานจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริยะสกุล	19
20	21 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขาย มืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรสวรรค์	22 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	23 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	24 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 การนำเสนอองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล  การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26
27	28 คิดไทย..พูดอังกฤษ ดร.อิสกรกุล ฅมั่งรักษ์สัตว์  First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	29  วันวิสาขบูชา	30 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลहनุต  การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร  การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล		



# June 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	2
					การวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	
3	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	5 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	6เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	7การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	8 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	9
	Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสัตว์	เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล การขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	
10	11 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	12 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	13 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มิ่งคล ตันดิสุขุมาล	14	15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	16
	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร		เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
17	18 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	19 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	20 ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตวรรค์	21 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	22 เทคนิคการสร้างและรักษา ฐานลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	23
	Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มิ่งคล ตันดิสุขุมาล	
24	25 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	26การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	27ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	28 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร	29 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	30
	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์อนุเดช ธาณี	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธ และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	





# July 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  การบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	3 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการขายอย่างเห็นอื้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	5 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	6 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	7
8	9 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	10 สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์  การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เสาหลักสำคัญในกระบวนการ จัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	12 การบริการหลังการขาย อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขาย มืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรค์	13 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	14
15	16 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Graphic Design and Publishing อาจารย์สุเทพ โลหนุด	17 Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	18 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	19 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	20 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรค์  การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	21
22	23 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  Problem Solving & Decision Making ดร.สุวงค์ วัฒนกุล	24 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล  รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียน และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	25 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรค์  จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหนุด  นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้า ต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27  <b>วันอาสาฬหบูชา</b>	28  <b>วันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ บดินทรเทพยวรางกูร</b>
29	30 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์  เทคนิคการจัดซื้อได้แย่ง เจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	31 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์				



# August 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	2 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	3 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	4
			เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลहनูด	Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
5	6 6จิตวิทยาการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	9 First Step Supervisor อ.สุพจน์ กฤษฎาธรา	10 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	11 วันแม่แห่งชาติ
	การบริหารจัดการห้องเรียนของ ลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	เทคนิคการจับบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	การจัดซื้อจัดจ้าง การเจรจา ต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
12 วันแม่ แห่งชาติ	13 วันหยุดชดเชยวันแม่ แห่งชาติ	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตว์	15 14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	16 ศิลปะสู่ความสำเร็จและ ก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	17 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	18
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา		How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
19	20 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี	21 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	22 การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	23 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	24 ศาสตร์ในการพัฒนา และสร้างสรรค์วาทีะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	25
	พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	หัวหน้าที่ลูกน้องต้องการและ บริษัทเชิดชู ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	
26	27 27 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	28 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	29 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	30 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	31 Systematic Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา	เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับ ผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	



# September 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	4 Project Management อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม  Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	5 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจ ลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล  เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล  การสร้างโอกาสทางการขายและการ เพิ่มยอดขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8
9	9 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม  Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล  การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหาร ทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการสร้างงาน การมอบหมายงาน และ ติดตามงานอย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	15
17	16 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล	18 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล  เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 Business Presentation Technique อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร 21	22	
23	24 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตว์	25 ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต  นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้า ต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์  Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29
30						



# October 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>การบริหารลูกค้าด้วย การสร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>2 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	<p>3 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี</p> <p>ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสนอเห็นในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	<p>4 วันออกพรรษา</p>	<p>5 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนูเดช ธานี</p> <p>Problem Solving &amp; Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	6
7	<p>8 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม</p>	<p>9 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ อย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>10 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>11 Smart Work &amp; Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	<p>13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาอานันทมหิดล</p>
14	<p>15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p>	<p>16 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>17 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>18 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>19 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม</p> <p>การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p>	20
21	<p>22 พลังวิคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>เทคนิคชี้ช่องรวยสำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	<p>23 วันปิยะมหาราช</p>	<p>24 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสรกุล ถมังรักษัสัตว์</p>	25	<p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โฉมบุตร</p>	27
28	<p>29 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p> <p>การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>30 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>	<p>31 การขายและบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์</p>			



# November 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	2 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมล	3
				Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	
4	5 Effective Communication อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	6การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	7 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	8 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	9 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	10
	เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรัก และเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
11	ทฤษฎีบริหารงานขายสำหรับผู้ บริหารงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	13 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	14 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี	15 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	16	17
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Supervisor Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์		
18	19 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	22 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	23 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	24
	ทักษะสำคัญสำหรับ งานจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เลื้อยพิยะสกุล	มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขายมือ อาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรค์	พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
25	26 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 คิดไทย..พูดอังกฤษ ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสัตว์	28 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
	การจัดซื้อได้แจ้ง การเจรจา ต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	



# December 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวรงค์ วัฒนกุล	5 วันคล้ายวันพระราชสมภพ ร.9	6 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Business Speaking and Writing ดร.อิสระกุล ฅมั่งรักษัสัตว์	7 เทคนิคการขายอย่างเห็นชั้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการปิดการขายและติดตาม ผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	8
9	10 วันรัฐธรรมนูญ	ทำบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพประสิทธิ์	13 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	14 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์	15
16	17 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	18	19 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	20 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์	22
23	24 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี	26 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร 28 เทคนิคการสร้างและรักษฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29	
30	31 วันสิ้นปี					