

อ. สุกิจ ตริยทุรวัฒนา
SUKIT TREYUTWATANA

หัวข้อหลักสูตรบรรยาย (SINGLE COURSE)

Module 1 ด้านการขาย การนำเสนอและการบริการลูกค้า

- ⊕ เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย
(Sales and Professional Technique to Increase Sales)
- ⊕ การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ
(Professional Negotiation Skills)
- ⊕ เจาะลึกนวัตกรรมการตลาด 4.0
- ⊕ การบริหารการขาย (Sales Management)
- ⊕ การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
- ⊕ สุดยอดนักขายเชิงรุก (Super Proactive Sales)
- ⊕ เทคนิคการขายแบบการตลาดในเชิงรุก
- ⊕ 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ
- ⊕ เทคนิคการขายทางโทรศัพท์แบบมืออาชีพ (Tele-Selling)
- ⊕ 6Q กับบริการที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน
- ⊕ การสร้างพฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ (Service Mind)
- ⊕ Customer Service Excellence
- ⊕ การสร้างมูลค่าเพิ่มงานบริการด้วยการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- ⊕ เทคนิคการสร้างมาตรฐานการบริการแบบ Call Center
- ⊕ เทคนิคการจัดการบริการลูกค้าสัมพันธ์ระดับพื้นฐานถึงระดับสูง
- ⊕ เทคนิคการสร้างระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)
- ⊕ ทำอย่างไรให้ดูดี ดูมีบุคลิกภาพทางธุรกิจ
- ⊕ เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ (The Presenter)
- ⊕ เทคนิคการเป็นวิทยากรมืออาชีพ (The Professional Trainer)
- ⊕ การพัฒนาทักษะการเป็นพิธีกรแบบมืออาชีพ (M.C.)
- ⊕ ทักษะการพัฒนาบุคลิกภาพทางการพูด

Module 2 ด้านการบริหาร ความคิด พัฒนาตนเอง และพัฒนาภาวะผู้นำ

- ⊕ การบริหารงานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)
- ⊕ การบริหารงานเชิงนโยบาย (Policy Management)
- ⊕ การบริหารเป้าหมาย และการวางแผนเชิงกลยุทธ์
- ⊕ กลยุทธ์การบริหารพลวัตการเปลี่ยนแปลง (Change Management)
- ⊕ กลยุทธ์การบริหารความขัดแย้ง (Conflict Management)
- ⊕ 7QCC & Why-Why Root Cause Analysis (5-Whys)
- ⊕ Problem Solving & Decision Making Skill in action
- ⊕ การบริหารจัดการสำหรับผู้บริหารยุคใหม่ (Modern Management)
- ⊕ Time Management for Effective Work
- ⊕ Super Manager for New Manager
- ⊕ การพัฒนาทักษะการเป็นหัวหน้างานอย่างมีประสิทธิภาพ
- ⊕ เทคนิคการบริหารคนให้เป็นที่ยอมรับเพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพ
- ⊕ หลักบริหาร 9 ประการกฎแจทองของหัวหน้างาน
- ⊕ การพัฒนาทักษะภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารแนวใหม่ (Leadership)
- ⊕ การสั่งงาน การมอบหมายงาน และการติดตามงาน
- ⊕ เทคนิคการจูงใจ โน้มน้าวใจสำหรับหัวหน้างาน
- ⊕ Communication for High Powerful Performance
- ⊕ Coaching for High Leader Performance in action
- ⊕ การประเมินผลการปฏิบัติงานแบบ Competency
- ⊕ มิติใหม่ของการประเมินผลการปฏิบัติงานแบบ 360 องศา
- ⊕ การทำงานเชิงรุก (Proactive Working)
- ⊕ การสร้างแรงจูงใจ และพลังขับเคลื่อนในการทำงาน
- ⊕ เทคนิคการจัดทำโครงการ และเขียนแผนงานในเชิงปฏิบัติ
- ⊕ การจัดการความรู้ (KM) เพื่อขับเคลื่อนองค์กรแห่งการเรียนรู้ (LO)
- ⊕ จิตวิทยาการทำงานแบบมืออาชีพ
- ⊕ การเขียน Action Plan โดยใช้ระบบ KPI และ BSC
- ⊕ การจัดการความฉลาดทางอารมณ์ (EQ)
- ⊕ 5Q เพื่อความสำเร็จของงาน
- ⊕ 9 อุปนิสัยความสำเร็จเพื่อคุณภาพชีวิต และการทำงาน(9th Habit)
- ⊕ เทคนิคการพัฒนาตนเองเพื่อก้าวสู่ความสำเร็จ

- ⊕ 6 แนวคิดกับพฤติกรรมการพัฒนาความคิดอย่างมีระบบ
- ⊕ การคิดเชิงสร้างสรรค์ (Creative Thinking)
- ⊕ การสร้างแนวความคิดในการทำงานเชิงบวก (Positive Thinking)
- ⊕ การคิดเชิงระบบ (Systematic Thinking)
- ⊕ การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
- ⊕ ทักษะความคิดเชิงนวัตกรรมที่เป็นเลิศ
(Mindset and Skillset for Excellent Innovation)
- ⊕ การคิดวิเคราะห์เชิงตรรกะ (Analytical Skill for Logical Thinking)
- ⊕ การคิดมีส่วนร่วมและรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันในองค์กร
(Ownership Mindset)
- ⊕ การคิดแบบนอกกรอบในเชิงสร้างสรรค์ (Out of Box Thinking)
- ⊕ สมดุลงานดี ชีวิตดี เปี่ยมความสุข
(Work – Life Balance)
- ⊕ ประชุมแบบมืออาชีพ เขาทำกันอย่างไร
- ⊕ สู่ความสำเร็จของเลขานุการ และพนักงานธุรการมืออาชีพ
- ⊕ เทคนิคการบริหารงานสำนักงาน และธุรการแนวใหม่
- ⊕ ลายเซ็น ลายเส้นชีวิต (The Signature)

Module 3 ด้านการจัดการและพัฒนาทรัพยากรบุคคล (HRM & HRD)

- ⊕ กลยุทธ์การจัดการและพัฒนาทรัพยากรบุคคลในเชิงรุก
(HRM & HRD)
- ⊕ HR for Non-HR Manager
- ⊕ HR for New HR
- ⊕ ปั้น HR พันธุ์แกร่งให้องค์กร (The Strong HR Ver. 1.0)
- ⊕ การบริหารจัดการด้วยระบบ – CBM
(Competency Based Management)
- ⊕ จับมือปั้น Competency – Based Model จากความฝันสู่
ความสำเร็จ
- ⊕ เทคนิคการคัดเลือกและสัมภาษณ์งานให้ตรงตาม Competency
- ⊕ การบริหารอัตรากำลังคนให้เกิดประโยชน์สูงสุด
(Manpower Planning Management)

- ⊕ เทคนิคการคัดสรรบุคลากรด้วยศาสตร์การวิเคราะห์ลายเซ็น (Signature Analysis)
- ⊕ เทคนิคการวิเคราะห์งาน เพื่อกำหนดหน้าที่งาน (Job Analysis to Job Description)
- ⊕ การบริหารระบบผลการดำเนินงาน (Performance Management)
- ⊕ กลยุทธ์การจัดการ KPIs ที่เป็นแนวทางระบบ BSC
- ⊕ สูตรสำเร็จการพัฒนาสายอาชีพ เพื่อการก้าวกระโดดทางธุรกิจ (Career Development)
- ⊕ เทคนิคการบริหารคนเก่งและคนดี (Talent Management)
- ⊕ กลวิธีการจัดแผนการสืบทอดตำแหน่งงาน (Succession Planning)
- ⊕ เทคนิคการจัดผังความก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path Planning)
- ⊕ กลยุทธ์การจัดทำแผนการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรรายบุคคล (Individual Training & Development Planning)
- ⊕ Training Road Map – Competency Based
- ⊕ HR Report for Effective Management

Module 4 ด้านการพัฒนาองค์กร พัฒนาคุณภาพ และทีมงาน

- ⊕ กลยุทธ์การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาองค์กรในเชิงรุก (Organization Development)
- ⊕ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร (Relationship Management)
- ⊕ การสร้างและบริหารวัฒนธรรมองค์กร (Corporate Culture Management)
- ⊕ เทคนิคการลดค่าใช้จ่ายภายในองค์กรเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง (Cost Down)
- ⊕ การสร้างแรงจูงใจ และจิตสำนึกในการพัฒนางานและรักองค์กร
- ⊕ การบริหารโครงการเชิงกลยุทธ์ (Project Management Strategy)
- ⊕ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Analysis)
- ⊕ การออกแบบโมเดลธุรกิจเชิงกลยุทธ์โดยใช้เครื่องมือ BMC
- ⊕ 5ส กับการเพิ่มผลผลิต (Productivity by 5s)

- ⊕ ลดต้นทุน เพิ่มคุณภาพ ประสิทธิภาพการทำงานด้วยระบบ LEAN
- ⊕ การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤติ (Crisis Management)
- ⊕ การบริหาร และพัฒนาศักยภาพการทำงานเป็นทีม
(Teamwork Management & Development)

Module 5 ด้านการพัฒนาธุรกิจขายตรง และธุรกิจเครือข่าย

- ⊕ เทคนิคการสปอนเซอร์ และชวนคนแบบมืออาชีพ
- ⊕ เทคนิคการจัดประชุมกลุ่มแบบมืออาชีพ
- ⊕ คิดสำเร็จ เบ็ดเสร็จแบบผู้นำในองค์กร (Leadership Thinking)
- ⊕ การบริหาร ติดตาม และดูแลทีมงานในองค์กร
- ⊕ เทคนิคการทาบทาม การเชิญ และการนัดหมาย
- ⊕ การบริหารทัศนคติสู่ความเป็นเลิศ
- ⊕ ความฝัน การวางแผนและการตั้งเป้าหมายในการทำงาน
- ⊕ การพัฒนาการทำงานเป็นทีมสู่ความเป็นเลิศ
- ⊕ ทักษะการจูงใจเพื่อสร้างแรงบันดาลใจของผู้มุ่งหวัง
- ⊕ การสื่อสารเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ
- ⊕ จิตวิทยาการขายและการจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- ⊕ กฎระเบียบ และจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง
- ⊕ การจัดการและพัฒนาศูนย์ตัวแทนธุรกิจ