

6 Managerial Skills for Top Manager[©]

“**คัดสรร 6 ทักษะ**
สำหรับการเข้าสู่สุดยอด
Top Manager”

ECRS

E

Eliminate

C

Combine

R

Rearrange

S

Simplify

Key Contents

📌 ทักษะด้านการวางแผนงานและการบริหารเวลา

- แผนสามระดับกับผู้บริหาร
- ทำหนึ่งวันให้มากกว่า 24 ชั่วโมง : เทคนิคที่ผู้จัดการต้องรู้
- กฎเกณฑ์สู่ความสำเร็จในการบริหารเวลา

📌 ทักษะด้านการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจ

- แก้ปัญหาและตัดสินใจอย่างมืออาชีพ
- ปัญหาที่ผู้จัดการพบบ่อยและต้องตัดสินใจ
- รับมือและแก้ปัญหาด้วยการมองแง่ดี

📌 ทักษะด้านการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพงาน

- แนวคิดเกี่ยวกับการทำงานให้มีประสิทธิภาพ
- แนวคิดเกี่ยวกับการปรับปรุงคุณภาพงาน
- ECRS เครื่องมือสำคัญในการปรับปรุงคุณภาพงาน

📌 ทักษะด้านการบริหารการเปลี่ยนแปลง

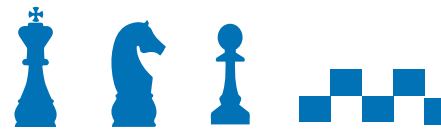
- ผู้บริหารกับการกำหนด Positioning ในการเปลี่ยนแปลง
- เป้าหมายและแผนการเปลี่ยนแปลงองค์กร
- การบริหารงานเชิงกลยุทธ์ :
ปัจจัยความสำเร็จในการบริหารการเปลี่ยนแปลง

📌 ทักษะด้านการบริหารความขัดแย้ง

- บริหารความขัดแย้งทางความคิด กรณีที่ผู้บริหารไม่ควรละเลย
- การจัดการความขัดแย้งในองค์กร :
ขัดแย้งระหว่างบุคคลในที่ทำงาน
- เทคนิคการป้องกันความขัดแย้ง

📌 ทักษะด้านการบริหารทีม

- สร้างทีมให้เป็นทีม
- บริหารการพัฒนาทีมสู่ประสิทธิภาพสูงสุด
(Optimum Point)

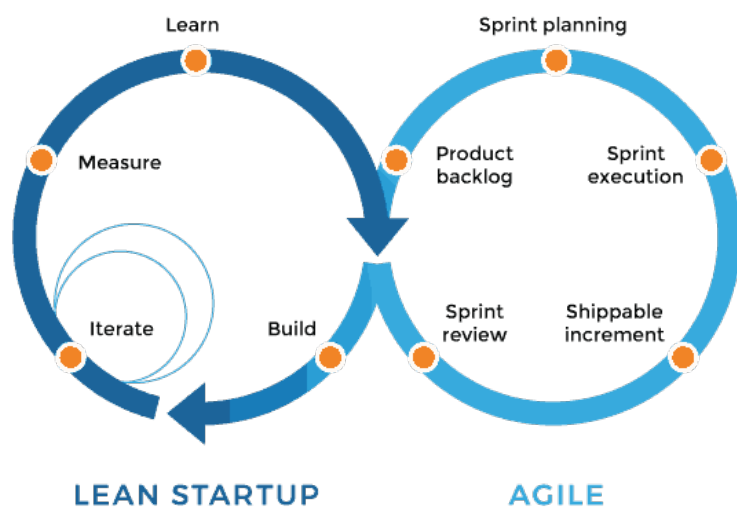
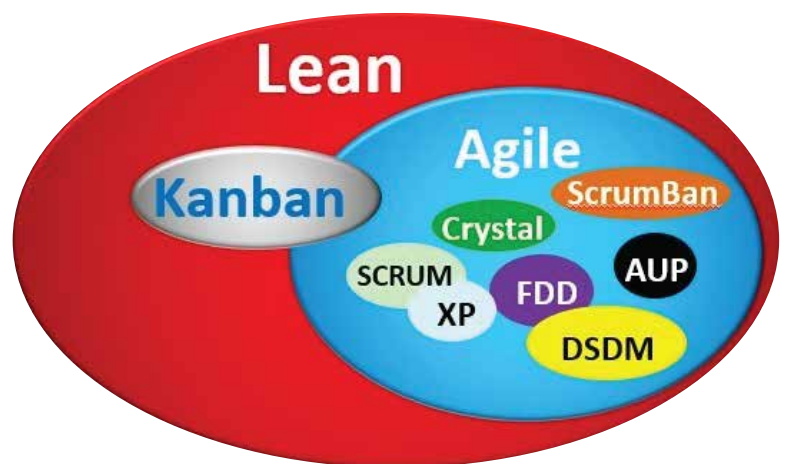


Leagile (Lean + Agile) Management[©]

“ปรับรูปแบบการบริหารโครงการที่รวดเร็ว คล่องตัว และใช้ทรัพยากร
ต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพด้วยหลัก Lean + Agile”

Key Contents

- 📌 ความสำคัญในการปรับกระบวนการทัศน์ เพื่อขับเคลื่อนองค์กรตอบสนองลูกค้าในอนาคต (**Paradigm Shift**)
- 📌 **People, Process & Technology**
- 📌 ค้นหาจุดกำเนิดคุณค่าใหม่โดยการสร้างนวัตกรรมของธุรกิจ และกระบวนการ (**Product & Process Innovation**)
- 📌 อะไรคือ Leagile ?
- 📌 Lean Management VS Agile Management



📌 ปรับใช้ Leagile เข้าสู่การสร้างนวัตกรรมของธุรกิจและกระบวนการ

- การตอบสนองความไม่แน่นอนที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- ทำน้อยให้ได้มาก
- ส่งมอบสิ่งที่ใช่ (Right Product) ให้ลูกค้าได้รับคุณค่า
- ทำงานแบบง่ายๆ โง่ๆ (Keep it simple stupid : KISS)

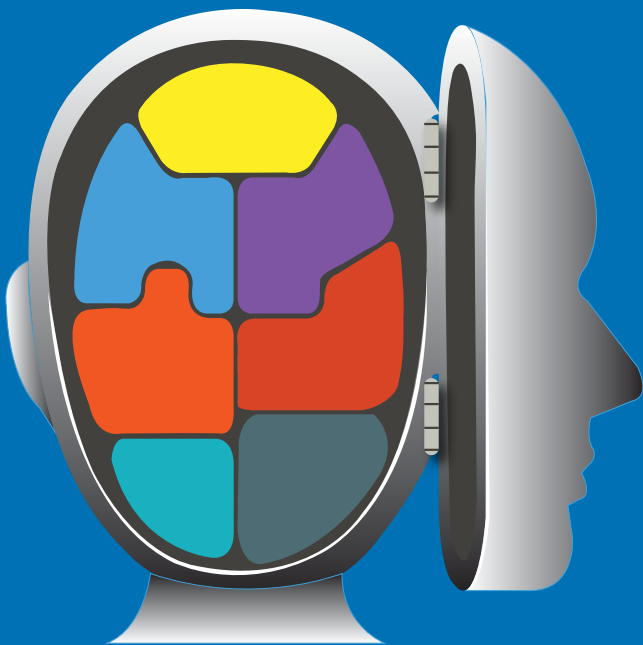
📌 ปัจจัยคน (**Human Factors**)

📌 **Workshop : Leagile canvas (R)** ค้นหาจุดเด่นจุดด้อยนำสู่การเปลี่ยนแปลงที่มอบคุณค่าอย่างรวดเร็ว (**Deliver Value Early**)



Critical Thinking and Decision Making[©]

“ คิดและตัดสินใจ
สำหรับผู้บริหาร
ด้วยวิธีคิดแบบ
Critical Thinking
และการตัดสินใจ
อย่างเป็นระบบ ”



Key Contents

- 📌 **5 Thinking: Critical, Logical, Lateral, Creative and Strategic** (5 ระบบคิด : วิพากษ์ ตรรกะ นอกทาง สร้างสรรค์ และ เชิงกลยุทธ์)
- 📌 **3 Framings of the Issue** (3 รูปแบบการวางกรอบปัญหาเพื่อการตัดสินใจ)
- 📌 **6 Critical Thinking Process**
- 📌 **Situation Analysis : Risk Taking or Risk Averse** (การวิเคราะห์สถานการณ์ : สถานการณ์ที่สูญเสีย เสียเปรียบ หรือสถานการณ์ได้เปรียบ ทำให้รับความเสี่ยงไม่เท่ากัน)
- 📌 **Biasness** รู้จักกับการลำเอียง/การเข้าข้างตนเอง (การลำเอียงที่ส่งผลต่อการคิดเชิงวิพากษ์ และแนวทางการคิดเชิงวิพากษ์เพื่อไม่เกิดการลำเอียง)
- 📌 **Fact/Data, Opinion, Potential Problem** (ความแตกต่างระหว่าง ข้อมูล ข้อเท็จจริง ความคิด และ ปัญหาที่น่าจะเกิดขึ้นในอนาคต)
- 📌 **Decision Outcome** (ผลการตัดสินใจ ผลกระทบจากการตัดสินใจ)

3 S Manager : The Lego Learning Game[©]

“แนวทางสำหรับ
ผู้จัดการยุคใหม่
ด้วยหลัก 3 s เรียนรู้เข้าใจ
ผ่านกิจกรรม Lego”



Key Contents

📌 Introduction

ทำความเข้าใจกับ Lego Game และให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงบทบาท และหน้าที่ของผู้บริหารระดับต้นที่พึงมี

📌 Strength Searching Game

ทักษะความสามัคคี การรักษองค์กร และความรู้สึกเป็นหนึ่งเดียวกับองค์กร โดยการค้นหาจุดเด่นของแต่ละบุคคล และการนำจุดเด่นนั้นมารวมกันเป็นจุดเด่นขององค์กร

กิจกรรมการเรียนรู้ “การค้นหาศักยภาพของตนเองและของทีม”

📌 SMART Goal การทำงานที่กำหนดเป้าหมายแบบ SMART

- Specific เฉพาะเจาะจง ต้องการจะทำอะไร
- Measure วัดความสำเร็จได้ มีตัวชี้วัดเป็นรูปธรรม
- Achieve ทำท่าย สามารถบรรลุได้ ไม่แคบหรือยากเกินไป
- Realistic เป็นเหตุเป็นผล อยู่ในวิสัยที่เราทำได้
- Timeframe มีกำหนดเวลา เป้าหมายนี้จะทำให้สำเร็จเมื่อไหร่

ความสำคัญ และประโยชน์ของการมีเป้าหมายร่วมกันภายในทีม

📌 Supervision Game

- การระดมสมองระหว่างผู้บริหารระดับกลางในการพัฒนางาน
- ฝึกทักษะการสื่อสาร คือ การฟัง การพูด การสอน และการมอบหมายงาน

กิจกรรม : การสื่อสารเพื่อสร้างสรรค์สิ่งประดิษฐ์



Ultimate TEAM : Laser Game Experience[©]

“เรียนรู้ทักษะการทำงานเป็นทีมที่จะนำทีมของคุณสู่ความสำเร็จ
ด้วยกิจกรรมตื่นเต้นเร้าใจและสนุกสนานกับ Laser Game”

Key Contents

📌 การปรับเปลี่ยนทัศนคติ (Attitude)

- มองโลกในแง่ดีและรู้จักคุณค่าในตนเอง และผู้อื่น I am ok : You are ok
- การพัฒนากระบวนการคิดและทัศนคติแบบมีส่วนร่วม
- ครอบคลุมความคิดตายตัว และ ยึดหยุ่นพร้อมรับความเปลี่ยนแปลง
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติ คิดบวก / ไม่คิดลบ
- มองภาพรวมขององค์กร ไม่ยึดติดกับรูปแบบการทำงานเดิมๆ
- การทำงานเชิงรุก Can Do Attitude และ Open Attitude



📌 การออกแบบกลยุทธ์ในการสื่อสารร่วมกันกับทีมงาน (Communication)

- กระบวนการสื่อสารระหว่างบุคคล สื่อสารเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์
- การสื่อสารเพื่อสร้างแรงจูงใจ เรียนรู้การมอบหมายงานผ่านคุณค่าซึ่งกันและกัน ชื่นชมอย่างจริงใจ และให้ข้อมูลป้อนกลับอย่างสร้างสรรค์
- การสร้างบรรยากาศและการสื่อสารประสานงานที่ดีภายในทีมและระหว่างทีม

📌 จิตวิทยาในการทำงานร่วมกันเป็นทีม (Teamwork)

- สร้างความรู้สึกร่วมกันเพื่อชัยชนะของทีมและองค์กร
- การสร้างหรือปลุกเร้าความเป็นผู้นำให้กับตนเอง
- สร้างแรงจูงใจในตัวเอง การกระตุ้นและส่งเสริมทีม
- เชื่อมมั่นว่าตนเองทำได้ เป็นผู้นำที่ดีได้
- สามารถทำงานภายใต้วิกฤติความกดดัน
- Synergy สร้างพลังทีม สู่ความเป็นเลิศ

📌 การวางแผนและบริหารเวลาเชิงรุก (Planning)

- ทำงานอย่างมีเป้าหมาย ผูกพัน มุ่งมั่น ทุ่มเท ศึกษาข้อมูลเชิงลึกก่อนปฏิบัติงาน
- การคิดในภาพรวมทั้งระบบเป็นขั้นตอนมีการคิดในเชิงเหตุและผล
- คิดเป็นระบบ วางแผนการทำงาน ปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง
- วิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลง มองหาโอกาส ป้องกันอุปสรรค
- แก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบ เน้นประสิทธิภาพในการทำงาน



“Littlefield” Business Simulation Game[©]

“พัฒนาความสามารถ
ในการตัดสินใจทางธุรกิจ
ด้วยเกมจำลองทางธุรกิจ
Littlefield Technology
Simulation Game”

“Littlefield” Business Simulation Game เป็นเกมจำลองทางการบริหารธุรกิจ ซึ่งพัฒนาโดยมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด เพื่อใช้พัฒนาความสามารถด้านการตัดสินใจทางธุรกิจโดยอาศัยข้อมูลที่จำเป็นผ่านการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือที่เหมาะสม ภายใต้สถานการณ์ที่จำกัดด้วยเวลา ทรัพยากร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยที่ผู้เรียนจะได้เรียนรู้และปฏิบัติการฝึกฝนทักษะตามวิธีแนวคิด Experiential Learning

📌 หัวข้อที่ได้เรียนรู้

- การวางแผนกลยุทธ์โดยคำนึงถึงผลกระทบยาวทางธุรกิจ
- การวางแผนและควบคุมกระบวนการทำงาน และจัดตารางการทำงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- การบริหารความคุ้มค่าของการใช้ทรัพยากร และการควบคุมต้นทุน
- การตอบสนองความต้องการของลูกค้าในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด

📌 การตัดสินใจในเกม

เกมสามารถออกแบบให้มีระดับความยากง่ายแตกต่างกันตามหัวข้อการเรียนรู้และระดับของผู้เรียนได้ โดยสามารถปรับเปลี่ยนในประเด็นต่างๆ ได้ดังนี้

- ความต้องการของลูกค้า (Customer Demand)
- กลุ่มลูกค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย (Type of Customers)
- แนวทางในการบริหารทรัพยากรการผลิต อาทิเช่น
 - นโยบายสินค้าคงคลัง
 - นโยบายการบริหารกำลังการผลิต
 - กระบวนการในการผลิต





Key Contents

📌 จิตวิทยาในการจูงใจ

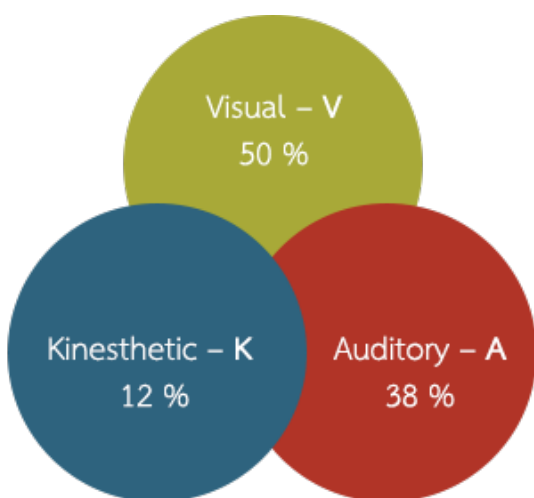
- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยเรื่องการจูงใจคน
- การทำความเข้าใจกับธรรมชาติที่แตกต่างของผู้ฟัง (Analysis Audience's Type)
- การสร้างความน่าเชื่อถือ : เพื่อปรับเปลี่ยนความเชื่อของผู้ฟัง (ผู้รับสาร)
- เทคนิคในการพูดเพื่อการโน้มน้าวและชักจูง (NLP Techniques)
- พฤติกรรมมนุษย์
- จิตวิทยาการนำเสนองาน

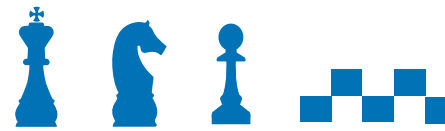
📌 วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

- หลักสำคัญของการพูดและฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- วาทศิลป์ในการนำเสนอและโน้มน้าวใจคน
- ศิลปะการจูงใจในการนำเสนอและเจรจาต่อรอง
- วาทศิลป์ในการจูงใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก
- สรุปข้อคิดในการใช้หลักจูงใจเพื่อสร้างความสำเร็จของงาน

**“เคล็ดลับ!!
การโน้มน้าวใจคนให้สำเร็จ
ด้วยเทคนิคเชิงจิตวิทยา
และศิลปะการพูด”**

The Perception of the System for Motivarion





7 Steps to Sales Success[©]

“เพิ่มโอกาสความสำเร็จด้วย 7 ขั้นตอน
และเทคนิคการขายที่นักขายต้องรู้”

Key Contents

- 📌 เข้าใจหลักการพื้นฐานของการขายสมัยใหม่
- 📌 แบบวิธีและขั้นตอนการขายแบบเป็นระบบ
- 📌 วิธีมองการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้าและบริษัท



📌 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ

- การเปิดใจลูกค้าก่อนการขายสินค้าและบริการ
 - บุคลิกภาพที่สร้างความสำเร็จในการขายสินค้าหน้าร้าน
 - การค้นหาปัจจัยที่แท้จริงในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ
 - การนำเสนอขายอย่างไรให้ได้ยอดและประทับใจลูกค้า
 - การสร้างความน่าเชื่อถือในการนำเสนอขายสินค้าและ "Workshop การนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ"
 - การจัดข้อโต้แย้งในการขาย "เมื่อลูกค้าถามถึงจุดด้อยของสินค้า"
 - เทคนิคการปิดการขาย
- 📌 การขายแบบเป็นคู่ค้าของลูกค้าในระยะยาว
 - 📌 ขั้นตอนการขายสำหรับลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง

Strategic Program[©]

“หลักการบริหารและวางแผน
อย่างเหนือชั้น
สู่การเป็นสุดยอดนักบริหาร
เชิงกลยุทธ์”



Key Contents

📌 Strategic Management

- ก้าวสู่การเป็นนักคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)
- แนวทางการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (Environment Change)
- นักบริหารยุคใหม่กับการปรับกระบวนทัศน์ (Paradigm Shift)
- กฎแห่งความสำเร็จในการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management : Key Success Factor)
- การกำหนดตำแหน่งและทิศทางเชิงกลยุทธ์การแข่งขัน (Competitive Strategy)
- การบริหารเชิงกลยุทธ์โดยใช้ทฤษฎีเกม (Game Theory)
- การสร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ด้วย Business Model

📌 Strategic Planning

- แนวคิดในการทำแผนเชิงกลยุทธ์
- ขั้นตอนการสร้างแผนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Planning Process)
- การกำหนด Strategic Change และ Core Competency (Identity Strategic Fit)
- Innovation Cycle กับการสร้างวิสัยทัศน์ (Vision)
- Resource + Process + Value หลัก 6 ประการใน Blue Ocean
- ปัญหาและข้อผิดพลาดที่พบเห็นในการทำแผนเชิงกลยุทธ์ (Problem & Shortfall in Strategic Planning)

The Best Way to Communication in the Workplace[©]

“สร้างพลังแห่งการสื่อสารแบบสร้างสรรค์เพื่อนำองค์กรสู่ความสำเร็จ”



Key Contents

- 👤 หลักการและทฤษฎีด้านการสื่อสารในการประสานงาน
 - การวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองในกระบวนการสื่อสารโดยทั่วไป
- 👤 หลักการสื่อสารที่น่าเชื่อถือ เทคนิคการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- 👤 เทคนิคการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
- 👤 การวิเคราะห์ความหลากหลายของคนและความต้องการที่แสดงออกผ่านวัฒนธรรมและอวัจนภาษา
- 👤 เทคนิคการสื่อสารแบบต่าง ๆ ของหัวหน้างาน
 - การสื่อสารเพื่อการมอบหมายงาน สั่งงาน
 - การสื่อสารเพื่อการติดตามงาน
 - การสื่อสารเพื่อการประสานงาน
 - การสื่อสารเพื่อการประสานงานภายในระหว่างหน่วยงาน : Cross Functional
- 👤 การฝึกปฏิบัติทั้ง Workshop และ Role Play

