

โปรแกรมหลักสูตรสู่การเป็นหัวหน้างานยุคใหม่

MODERN SUPERVISORY DEVELOPMENT PROGRAM

หลักสูตรที่ 1

Excellent Supervisory Skill

พุธ ที่ 28 พฤศจิกายน 2561

“ผู้นำ หรือผู้จัดการทุกคนขององค์กรต้องเป็นหัวหน้างาน มาเรียนรู้บทบาท และเทคนิคการบริหารคนที่ครบถ้วน”

หลักสูตรที่ 2

Psychology for Management & Motivating Techniques

พฤหัสบดี ที่ 29 พฤศจิกายน 2561

“จิตวิทยาการบริหารศิลปะอันละเอียดอ่อน แต่สำคัญยิ่ง ในการเป็นหัวหน้างานที่ เปี่ยมประสิทธิผล”

(สามารถเลือกหลักสูตรใด
หลักสูตรหนึ่งหรือทั้งโปรแกรม)



Excellent Supervisory Skill

หลักสูตรที่ 1: ศิลปะการเป็นหัวหน้างาน

พุธ ที่ 28 พฤศจิกายน 2561

Course 1

1 ศิลปะการบริหารจัดการ

- หลักคิดเชิงกลยุทธ์ เพื่อปรับปรุงการทำงาน
- ความเข้าใจเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- การวางแผน ติดตามงาน และประเมินผลสัมฤทธิ์ในการปฏิบัติงาน
- เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพ
 - *ECRS
 - *Visual Control
 - *Poka - Yoka
 - *5 Whys + 1 How

2 ศิลปะการนำองค์กร

- ความเข้าใจพฤติกรรมของทีมงาน การนำคนแบบต่างๆ
- การนำ 4 บทบาท (การให้คำปรึกษา/การโค้ช/การสอนงาน/การจัดการ)
- เทคนิคการมอบหมายงาน
- การค้นหาและพัฒนาทีมงานให้เป็นผู้นำ
- การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ

3 ศิลปะการแก้ปัญหาและการตัดสินใจ

- การวิเคราะห์สถานการณ์ ความเข้าใจเรื่อง ประเด็น ปัญหา และวิกฤต
- การวิเคราะห์ และสร้างทางเลือกในการแก้ปัญหา
- เทคนิคการระดมสมองเพื่อการตัดสินใจร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

" ผู้นำจัดการกับสิ่งที่มองไม่เห็น
ผู้จัดการจัดการกับสิ่งที่มองเห็น "



วิทยากร

อ. กิตติณัฐ รุ่งมณี

วิทยากรที่ปรึกษา ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญทางด้านการพัฒนาระบบคุณภาพ การจัดการเชิงยุทธศาสตร์ โครงการการจัดการกระบวนการ และจัดทำคู่มือปฏิบัติงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน

เรียนรู้บทบาทของการเป็นหัวหน้างานทั้งแนวคิดและเทคนิคต่างๆ ในการบริหารงาน ตลอดจนทราบถึง บทบาทในการสั่งงาน สอนงาน และมอบหมายงาน การกำหนดเป้าหมาย และวางแผนในการทำงานเพื่อให้ทีมงานของตนทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล บทบาทและเทคนิคที่ผู้นำ ผู้จัดการ ผู้บริหารขององค์กรควรรู้ ด้วยศาสตร์และศิลป์ในการบริหารคนแบบต่างๆ ที่หัวหน้างานยุคใหม่ต้องมี ตั้งแต่การบังคับบัญชา สั่งงาน มอบหมายงาน การสื่อสาร และการควบคุมงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารงาน บริหารคน รวมถึงศิลปะและคุณลักษณะของการเป็นผู้บริหารที่ดี



Psychology for Management & Motivating Techniques

หลักสูตรที่ 2: จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจทีมงาน

พฤษภาคมที่ 29 พฤศจิกายน 2561

Course 2



วิทยากร

ผศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

ที่ปรึกษาด้านจิตวิทยาระดับประเทศ
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ศาสตร์ด้านจิตวิทยาการบริหารที่ผู้นำยุคใหม่ต้องมี เพื่อ
บริหารคนทั้งผู้ร่วมงานและผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งมีลักษณะ
ของอุปนิสัยที่แตกต่างกันไปให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
และสามารถทำงานเป็นที่รวมถึงแนวคิดด้านการสร้าง
แรงจูงใจตั้งแต่การวิเคราะห์คน จนถึงการใช้เครื่องมือเพื่อ
สร้างแรงจูงใจแบบต่างๆ

- 1 แนวคิดจิตวิทยากับการ**บริหารงานยุคใหม่**
- 1 **หลักจิตวิทยา**ในการบริหารคน
 - การปรับเปลี่ยนเจตคติและ**การสร้างความคิดเชิงบวก**
 - เจตคติที่ดีต่อองค์กร
 - เจตคติต่อตนเองและผู้อื่น
 - เจตคติต่องานที่ทำ
 - อารมณ์และ**การจัดการกับอารมณ์**
 - หลักการควบคุมอารมณ์
 - ความเข้าใจและการจัดการกับอารมณ์ผู้อื่น (ลูกค้า)
- 1 การค้นหาตนเอง เพื่อปรับปรุงอุปนิสัยที่ดีในการ ทำงาน
 - **การทำความเข้าใจตนเอง**
 - **การเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์**เมื่อต้องอยู่ร่วมกัน
- 1 **การวิเคราะห์ทีมงาน**เพื่อการบริหารทีมในเชิงจิตวิทยา
- 1 **เทคนิคการสร้างแรงจูงใจ**ในการทำงานแก่ทีมงาน
- 1 เครื่องมือต่างๆ ของหัวหน้างานในการ**สร้างแรงจูงใจ**แก่ทีมงาน

“จิตวิทยาการบริหารศิลปะอันละเอียดอ่อน
แต่สำคัญยิ่ง ในการเป็นหัวหน้างานที่เปี่ยมประสิทธิผล”

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่



www.sbdc.co.th

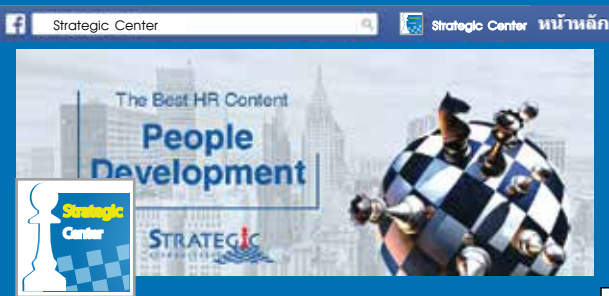


2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

ค่าธรรมเนียมการอบรม 6,800 บาทต่อหลักสูตร
ทั้งโปรแกรม 2 วัน 13,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรมสวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (ถ.รัชดาภิเษก)



แฟนเพจของนักกลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์

กด แล้วคุณจะได้พบกับสาระดีๆ
ด้าน People Development

www.facebook.com/StrategicCenter



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

- ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail
- ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail
- ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทวารนอินทาวน
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม