

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	
	<p>1 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>3 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>30 ประเด็นสำคัญของกฎหมายแรงงาน ที่ผู้บริหารฝ่ายบุคคลควรรู้ อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	6	
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>IDP to Drive the Company Goals อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>10 ครอบเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช บุรพภาค</p> <p>Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความสำเร็จเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	13 <b>วันสงกรานต์</b>	
14 <b>วันสงกรานต์</b>	15 <b>วันสงกรานต์</b>	16 <b>วันสงกรานต์</b>	<p>17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างค่าจ้าง อาจารย์กฤติน กุลเพ็ง</p> <p>Strategic Thinking Enhancement 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	20	
21	<p>22 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้ผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>24 การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้น ยอดขายให้ได้เป้า อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล</p> <p>การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>25 การสร้างแผนการขาย และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุวรรณค์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Key Account Management อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ ตู่ทอง</p>	27	
28	<p>29 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การเจรจาต่อรองปิดการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>30 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถ่มังรักษัสัตว์</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>					

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 วันแรงงาน	2 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความสำเร็จ เพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  พลิกวิถีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	3 การประเมินผล ติดตามผล และการวิเคราะห์ ความคุ้มค่าของการฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  การจัดซื้อได้แย่ง เจาะต่อรองการปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	4
5	6 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์การบริหารคนยุค 4.0 อาจารย์สิทธศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา  Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	8 Professional Selling Skills อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา  ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันธพรประสิทธิ์	9 Can do Attitude !!! ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  HR for Non HR อาจารย์ธเนศ ธาณี  การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	10 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	11
12 เทคนิคการจัดทำ โครงสร้างค่าจ้าง อาจารย์กฤติน กุลเพ็ง	13 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  การส่งงาน การมอบหมายงาน และการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล  เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับ การบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษ์สัตว์  การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Customer Focus on Sales & Service ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชดเชยวันวิสาขบูชา	21 วิทยุวิชาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธพรประสิทธิ์ การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา  พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	22 การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้สูตร ABC อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	23 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล เทคนิคการสรรหา สัมภาษณ์ และคัดเลือกพนักงานยุคใหม่ รุ่นที่ 7 อาจารย์ธเนศ ธาณี  Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	24 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธพรประสิทธิ์  การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25
26	27 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  กฎหมายประกันสังคม กฎหมายของ ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  30 ประเด็นสำคัญของกฎหมายแรงงาน ที่ผู้บริหารฝ่ายบุคคลควรรู้ อาจารย์สิทธศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  Innovation Insights Marketing 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา	30 Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์  เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์การตลาด สำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ อาจารย์มงคล ดันดีสุขุมาล  การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการผู้จัดการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา  สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้ออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต  การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	

# June 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
30						1
2	<p>3 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหาร ทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ ตู้ทอง</p>	<p>4 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>เทคนิคการจัดทำโครงสร้างค่าจ้าง อาจารย์กฤติน กุลเพ็ง</p>	<p>5 การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p>	<p>6 ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำเพื่อ ความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการวางแผน และควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นอาชีพ อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญ์กุล</p> <p>การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่ง นวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์วาทันท์ ชัยวัฒนานนท์</p>	8
9	<p>10 การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>Innovation Insights Marketing 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริยพัธวัฒนา</p> <p>การเจรจาต่อรองและปิดการขาย อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญ์กุล</p>	<p>11 Sales Supervisor &amp; Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>เทคนิคการจัดการสวัสดิการ อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p> <p>Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p>	<p>12 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p>	<p>13 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>14 เทคนิคการปิดการขายและการติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>Strategic Management Transformation to 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริยพัธวัฒนา</p>	15
16	<p>17 Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริยพัธวัฒนา</p>	<p>18 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p>	<p>19 เทคนิคการจذبทีมและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>20 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอัตรัน ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>21 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p>	22
23	<p>24 บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>25 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุน เงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p>	<p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการวางแผนและ บริหารงานทรัพยากรมนุษย์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคน ให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ณเดช อานี</p>	<p>27 เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริหารที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตริยพัธวัฒนา</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตลาดสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์</p> <p>การประเมินผล ติดตามผล และการวิเคราะห์ ความคุ้มค่าของการฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>28 Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	29

# July 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management for Effective Work อาจารย์สุกิจ ตริยวัญญูวัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>2 Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้สูตร ABC อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>30 ประเด็นสำคัญของกฎหมายแรงงานที่ผู้บริหารฝ่ายบุคคลควรรู้ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตริยวัญญูวัฒนา</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 นักบริการรอบทิศทาง ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Can do Attitude !!! ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การตลาดสำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมล</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Graphic Design &amp; Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>16 วันอาสาฬหบูชา</p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>19 Internet &amp; E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการสร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอรรถ ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>26 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	27
28	<p>29 ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ คูทอง</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>			

# July 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management for Effective Work อาจารย์สุกิจ ตริยวัญญูวัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>2 Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้สูตร ABC อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>30 ประเด็นสำคัญของกฎหมายแรงงานที่ผู้บริหารฝ่ายบุคคลควรรู้ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตริยวัญญูวัฒนา</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 นักบริการรอบทิศทาง ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Can do Attitude !!! ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธเนศ ธาณี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Graphic Design &amp; Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>16</p> <p><b>วันอาสาฬหบูชา</b></p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>19 Internet &amp; E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการสร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอรรถตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	<p>26 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>	27
28	<p>29</p> <p><b>ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</b></p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p> <p>ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ คูทอง</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ตริยวัญญูโรจน์</p>			

# September 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  Innovation Insights Marketing 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  กลยุทธ์การบริหารคนยุค 4.0 อาจารย์สิทธศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา  การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้สูตร ABC อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  เทคนิคการปรับปรุงและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  Professional Call Center ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	10 Can do Attitude !!! ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรฤกษ์ ถมังรักษ์สัตย์  ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ ตูทอง  เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมล  ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นต่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	14
15	16 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา  การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วิชาพันธ์ ชัยวัฒนานนท์	17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศ์ นุญชัยวัฒน์โชติ  Effective Communication Skill ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	18 ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต  เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 การเสริมสร้างภาพลักษณ์ – ศักยภาพยุคใหม่ “หัวหน้า” งานธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Professional Help Desk ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	24 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล  การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	27 Team Spirit ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต	28
29	30 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Strategic Thinking Enhancement 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา  Sales Planning อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษิต					



Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิขีด ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14</p> <p>ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พูดเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Strategic Management Transformation to 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา</p>	<p>16</p> <p>ครบเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช นูรพิภาค</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้ นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>17</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19
20	<p>21 การบริหารงานขายและ พัฒนาทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Delegating for Results Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>23</p> <p>วันปิยมหาราช</p>	<p>24 การสร้างแผนการขาย และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>25 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Service Mind and Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล</p>	26
27	<p>28 การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>30 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมั่งรังษีสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		

# November 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจจขาดรององการ ปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	2
					นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	4 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	6 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	7 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	8 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	9
	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
		การจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ ตู่ทอง	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธานี		
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14 Business Speaking & Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสต์วี	15 สร้างพนักงานขาย ให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16
	การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การจัดข้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	การบริหารบริการ บนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
		การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้สูตร ABC อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร				
17	18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	20 Innovation Insights Marketing 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	21 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	23
	ปลดปล่อยความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความล้ำเลิศในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การทำแผนพัฒนารายบุคคล ให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
			เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร		จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	
24	25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการ การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	29 การสื่อสารอย่างทรงพลัง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	30
	Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการ ความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
				การสร้างแผนการขายและ การทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล		



Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	5	6 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	7
		ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ฅมั่งรักษ์สัตว์ ครบเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช นูรพิภาค		วันพ้อแห่งชาติ		
8	9 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้นขึ้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริหารที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	10  วันพระราชทานธรรมนุญ	11 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	12 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  Can do Attitude !!! ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	14
15	16 ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17 Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	18 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	19 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล  Delegating for Results Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	20 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	21
22	23 Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	24 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล	25 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์  Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	26 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	27 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต  Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	28
29	30 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	31  วันสิ้นปี				