

# March 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
3	4 จริตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	5 Project Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน PC มืออาชีพกับการบริการขั้นเยี่ยม อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การพัฒนาองค์กร ด้วย Job ของหน่วยงาน และ Job ของตำแหน่งงาน อ.ธนะเดช อาจารย์ธนะเดช ธานี การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	7 การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอรรถ ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	9
10	11 Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการจัดทำ Job Description อาจารย์ธนะเดช ธานี	12 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการนำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 อบรมเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช บุรณภาค ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15	16 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์
17	18 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	19 การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์รัชชันทวี ชัยพัฒนานนท์ การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 สุดยอดการเป็นวิทยากร TRAIN THE TRAINER อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษ์สัตย์ การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารที่ขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการจัดทำโครงสร้งค่าจ้าง อาจารย์กฤตดิน กุลเพ็ง	23
24	25 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ปลดปล่อยความคิดพิชิตความสำเร็จ ความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการวางแผนและบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30
31						

# April 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่.. ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>3 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การตลาดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	6
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>9 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>IDP to Drive the Company Goals อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>10 ครบเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช บุรพภาค</p> <p>Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความสำเร็จเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	13
วันสงกรานต์	วันสงกรานต์	วันสงกรานต์	<p>17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างค่าจ้าง อาจารย์ภฤตติน กุลเพ็ง</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20
21	<p>22การบริหารงานขายเพื่อพัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>24 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์ยมงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้นด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>25 การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถ่มงษ์รักษัสต์ย์</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	27
28	<p>29 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความดีใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	<p>30 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธเนช ธานี</p>				

# May 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 วันแรงงาน	2 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำ เพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3 การจัดซื้อได้แย่ง เจรจาต่อรองการ ปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	4
5	6 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	8 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	9 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล HR for Non HR อาจารย์ธัญเดช ธานี การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	11
12	13 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การส่งงาน การมอบหมายงาน และการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับ การบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษ์สัสดี การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชุดเขยวันวิสาขบูชา	21 วิทยุการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	22 เทคนิคการนำเสนออย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 การตลาดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	24 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษอาจารย์ ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25
26	27 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	30 Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	

# June 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
30						1
2	<p>3 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>4 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>เทคนิคการจัดทำโครงสร้างค่าจ้าง อาจารย์กฤติน กุลเพ็ง</p>	<p>5 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>6 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการวางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>7 การพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์วราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์</p>	8
9	<p>10 การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>11 Sales Supervisor &amp; Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>12 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>13 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการตอบคำถามในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>14 เทคนิคการปิดการขายและการติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	15
16	<p>17 Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ศรีทวีวัฒนา</p>	<p>18 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p>	<p>19 เทคนิคการจذبทีมและจัดทำรายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>20 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้นด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>21 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	22
23	<p>24 บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	<p>25 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p>	<p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการวางแผนและบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ณเดช อานี</p>	<p>27 เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้นตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ศรีทวีวัฒนา</p>	<p>28 Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร</p>	29

# July 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management for Effective Work อาจารย์สุกิจ ตริยพัญวัฒน์ การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>2 Multi-Gen Management ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตริยพัญวัฒน์</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 นักบริการรอบทิศทาง ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Complaints Management via Social Media อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร HR for Non HR อาจารย์ธรรุเดช ธานี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Service Mind and Service Excellence ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การตลาดยุค 4 G ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Graphic Design &amp; Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต 4 มิติแห่งการตลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 วันอาสาฬหบูชา</p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 Internet &amp; E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล การพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร นักบริการ 360 องศา ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการสร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>26 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธรรุเดช ธานี Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>	27
28	<p>29 ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์</p>			

# August 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3
				นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	
4	5 การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	8 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	9 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ความจำเป็น ความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
	ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	
		นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Delegating for Results Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		
11	12  วันแม่แห่งชาติ	13 เทคนิคการนำเสนอขาย อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	15 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจา ต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส	16 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17
		ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
		จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน		
18	19 Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	24
	การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Business Speaking and Writing ดร.อิสกรฤกษ์ งามรัชต์สัตว์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
			Service Mind and Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน			
25	26 Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	28 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	31
	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลहनุต	คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์  การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	10 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลहनุต	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตย์  ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมล  ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นต่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14
15	16 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยทรวัดนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ  Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	18 ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	21
22	23 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์  Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	24 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล  ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์  Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์  พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่...ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	28
29	30 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์  Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร					

# October 2019

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



# November 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจจขาดรองการปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	2
					นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
3	4 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	6 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	7 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	8 ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	9
	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
			สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี		
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษัสัตว์	15 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	16
	การสั่งงาน การมอบหมายงานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตริยยุทธวัฒนา	การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
17	18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	22 เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	23
	ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตริยยุทธวัฒนา	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	ภาวะผู้นำกับการจัดการปัญหาและความขัดแย้ง ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	
					จิตในการอ่านและวิเคราะห์หาค่าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	
24	25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	26 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	27 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29 การสื่อสารอย่างทรงพลัง อย่างไรมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยยุทธวัฒนา	30
	Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	
				การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 การนำเสนอผลงานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	5	6 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน 4 มิติแห่งการตลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	7
		ก้าวล้ำทันภาษา กับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ถ่มรักษ์สัตว์ ครบเครื่องเรื่องหัวหน้างานยุค 4.0 อาจารย์อุดมเดช นูรพีภาค		วันพ้อแห่งชาติ		
8	9 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	10	11 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  Customer Complaints Management via Social Media ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	12 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	14
		วันพระราชทานธรรมนุญ				
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 วนัสบดีไพศาล	25 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์	26 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญใจจน์  Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน  จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	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				