

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล



ประวัติการศึกษา

ระดับปริญญาตรี Bachelor of Science Program (B.Sc.)

ระดับปริญญาโท Master of Business Administration M.B.A. for Smart Managers

การอบรมและดูงาน

- ได้รับชนะเลิศการแข่งขันระดับประเทศ “โครงการด้านการขาย”
- การอบรม “A human resources development program for ASEAN”
- การอบรม “โครงการส่งเสริมการส่งออกสู่ ASEAN”
- การอบรม “Service beyond expectation” Mandarin Oriental Hotel

ประสบการณ์ด้านการทำงาน

- ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี
ด้านการขาย การตลาด การบริการ การบริหารจัดการ และ Team Building
- วิทยากรและที่ปรึกษาด้านหลักสูตรการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน
- ที่ปรึกษาธุรกิจด้านการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าส่งออก
- ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 1 (ชีวิตนักขาย), SALES 2 (นักออกแบบกลยุทธ์การขาย)

ประวัติย่อ

ในชีวิตเคยคิดเสมอว่าการขายเป็นแค่เรื่องง่ายๆ ที่ใครๆ ก็ทำได้ จนกระทั่งได้เดินออกจากบ้าน

ไปขายด้วยตัวเอง จึงได้รู้ว่าการขายมีความน่าสนใจและสามารถสร้างเด็กคนหนึ่งให้กลายเป็นนักขายได้ จากเด็กน้อยอายุ 16 ปี ที่ต้องการแค่มือถือและกางเกง 1 ตัว ได้เดินขายของเล่นตามบ้านจนสามารถขายได้ในเวลาอันรวดเร็วและเป็นหัวหน้าทีมขายตั้งแต่อายุยังน้อยและก้าวเดินแบ่งปันในเส้นทางการค้าด้วยแนวคิดการขายที่ตอบ โจทย์ยุคสมัยที่ก้าวเดิน ทำให้การขายสินค้าเปลี่ยนเป็นการขายตัวคนและก้าวเดินสู่เส้นทางวิทยากรตั้งแต่อายุยังน้อย พร้อมทั้งการเรียนรู้ที่ไม่หยุดนิ่งโดยนำความรู้ที่สามารถใช้ได้ในชีวิตจริงมาประยุกต์เข้ากับการทำธุรกิจ โดยไม่ยึดติดทฤษฎีจนสามารถทำธุรกิจเสื้อผ้าส่งออกประสบความสำเร็จได้ตั้งแต่อายุยังไม่ย่างเข้า 24 และเดินเส้นทางการทำธุรกิจและบรรยายมาโดยตลอดและได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานน้อยใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชน

อีกทั้งยังนำความคิดที่ทันสมัยตอบ โจทย์ทันเหตุการณ์ทางการขาย การตลาดและการบริการของธุรกิจในปัจจุบันจนสามารถเรียกความสนใจได้ไม่ใช่น้อย เพราะการอบรมที่เน้นการนำไปปฏิบัติได้จริงนั้นในยุคปัจจุบันถือว่ายังมีอยู่น้อยมาก จึงเป็นจุดกำเนิดของอาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล ที่มาส่งต่อความรู้สึกลึกซึ้งที่มีต่อการขายและแนวคิดที่สามารถนำมาใช้ได้จริงไม่ได้อยู่แต่ในความฝัน

คำกล่าวของอาจารย์ประเสริฐคือ ผมเลือกที่จะเดินขาย เลือกที่จะบริการคน เลือกที่จะทำการตลาดให้กับธุรกิจ เพื่อแนวคิดที่ว่า

“หากเราสอนการขาย แต่เราไม่ได้ขายจริงคงแย่

หากเราสอนการตลาด แต่เราทำการตลาดไม่ได้จริงยิ่งแย่

หากเราสอนการบริการ แต่เราไม่สามารถบริการใครได้ก็ยิ่งแย่

ดังนั้น การอบรมที่ดีจริงต้องมีประสบการณ์จากคนทำจริงมาบอกด้วยจึงจะดีมาก”

และจะดีแค่ไหนหากคนๆ นั้นยืนอยู่ต่อหน้าให้คุณได้ซักถามถึงแนวทางในอนาคต



ด้านที่มีความเชี่ยวชาญ

- ด้านการขาย ด้านการตลาด ด้านการบริการ และด้านการบริหารจัดการ

ด้านการขายและการตลาด

บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

โครงการจัดการฝึกอบรมในหลักสูตรการขายและการตลาด รวมทั้งทักษะการสอนงานให้กับ พนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย และผู้บริหาร ในปี 2552-ปัจจุบัน

- หลักสูตร “Training Sales Executive 101” (TSE 101)
- หลักสูตร “Training Sales Executive 103” (TSE 103)
- หลักสูตร “Training Sales Executive 202” (TSE 202)
- หลักสูตร “Training Sales Executive 203” (TSE 203)
- หลักสูตร “Train the Trainer” อบรมให้กับหัวหน้าทีมขาย
- หลักสูตร “Coaching and Leadership”
- หลักสูตร “Toyota Customer Management”
- โครงการ “Toyota Excellent Sales Service Award 2012”
- โครงการ “Toyota Excellent Sales Service Award 2013”

บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด (Toyota Sure)

อบรมพนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย Toyota Sure (Used Car) 2554-ปัจจุบัน

- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 1” (TSCS1)
- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 2” (TSCS2)
- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 3” (TSCS3)
- หลักสูตร “Toyota Sure Manager”
- หลักสูตรเจ้าหน้าที่ประเมินราคา

Lexus Thailand

- โครงการ Lexus Sales Walking Step Training
- จัดสอบมาตรฐานกระบวนการขาย

บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

โครงการจัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการบริการ รวมทั้งทักษะการบริหารงานให้กับพนักงานบริการ หัวหน้าพนักงานบริการ

- หลักสูตร “Nissan Service Innovation (Manager)” การบริการอย่างเป็นมาตรฐาน
- หลักสูตร “Nissan Service Innovation” การบริการอย่างเป็นมาตรฐาน

โครงการจัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการขาย รวมทั้งทักษะการบริหารงานให้กับพนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย

- หลักสูตร “Nissan Sales Innovation (Manager)” การอบรมการเป็นผู้นำด้านการขาย
- หลักสูตร “Nissan Sales Innovation” การอบรมมาตรฐานการขาย

บริษัท เอ.พี.ฮอนด้า จำกัด

- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 1
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 2
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 3
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 4
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 5
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 6
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 7
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 8
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 9
- หลักสูตร เทคนิคการเพิ่มยอดขายอะไหล่อย่างมีประสิทธิภาพ รุ่นที่ 10

บริษัท ทีโอที จำกัด มหาชน (TOT)

โครงการจัดการฝึกอบรมสำหรับพนักงานขายและสนับสนุนการขาย

- หลักสูตร “พนักงานขาย/สนับสนุน FTTx, Wi-Net, IPTV”
- หลักสูตร “7 Effective Selling Skills”
- หลักสูตร “การสื่อสารและการจัดการกับข้อร้องเรียนอย่างมืออาชีพ”
- หลักสูตร “พัฒนาการบริการให้เหนือระดับ”

บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด มหาชน (SCG)

▪ หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” เพื่อสร้างคู่คิดที่สามารถจะทำให้ธุรกิจเกิดการเดินหน้าและมองเห็นอนาคตที่ร่วมกัน

- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 1 จังหวัดขอนแก่น
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 2 จังหวัดนครปฐม
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 3 กรุงเทพฯ
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 4 กรุงเทพฯ
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 5 ภาคใต้
- หลักสูตร “เพิ่มประสิทธิภาพหัวหน้างานกับการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ”

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์กับการเจรจาต่อรอง” รุ่นที่ 1
- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์กับการเจรจาต่อรอง” รุ่นที่ 2
- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์กับการเจรจาต่อรอง” รุ่นที่ 3
- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์กับการเจรจาต่อรอง” รุ่นที่ 4
- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์กับการเจรจาต่อรอง” รุ่นที่ 5

บริษัท เอส.เอส.แมนูแฟคเจอร์ จำกัด ผลิตภัณฑ์ดร.สมชาย

- หลักสูตร “การขายเพื่อการขจัดข้อข้องใจและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 1 เพชรบุรี
- หลักสูตร “การขายเพื่อการขจัดข้อข้องใจและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 2 โคราช
- หลักสูตร “การขายเพื่อการขจัดข้อข้องใจและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 3 ประจวบฯ
- หลักสูตร “การขายเพื่อการขจัดข้อข้องใจและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 4 เชียงใหม่

บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด มหาชน (CPF)

- หลักสูตร “การบริหารลูกค้ารายสำคัญให้ประสบความสำเร็จ (Key Account Management)”

บริษัท ดีเคเอสเอช (ประเทศไทย) จำกัด (DKSH)

- หลักสูตร “สูตรลับการขายหน้าร้านทรงประสิทธิภาพ”
 - นักขายหน้าร้านเชิงกลยุทธ์
 - ขายตัวคุณ สร้างคุณให้เป็นแบรนด์
 - ปลุกพลังนักขาย สร้างความสำเร็จและมั่นคง

บริษัท ไพรมัส จำกัด

- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ”
 - เทคนิคการลำดับติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์
 - เทคนิคการสื่อสารพิชิตใจในแบบลูกค้าคนที่สอง
 - เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล

บริษัท กิลา สปอร์ต จำกัด

- หลักสูตร 7 ขั้นตอนสร้างความสำเร็จในการขาย (7 Steps to Sales Success)
 - สร้างความเข้าใจในกระบวนการขายมาตรฐาน 7 ขั้นตอน
 - ผู้รับการอบรมสามารถเรียนรู้เทคนิคสำคัญในแต่ละขั้นตอนได้อย่างถ่องแท้ และนำไปใช้ต่อยอดได้อย่างเชี่ยวชาญ

Levono

- หลักสูตร “Sales Skills for PC สูตรลับนักขายหน้าร้านทรงประสิทธิภาพ”

Med Care D-Chain Co., Ltd.

- หลักสูตร “การขายหน้าร้านอย่างมีประสิทธิภาพ” รุ่นที่ 1
- หลักสูตร “การขายหน้าร้านอย่างมีประสิทธิภาพ” รุ่นที่ 2

Better World Green Co.ltd

- หลักสูตร ”Personality for Presentation Skills” เพื่อการส่งเสริมทักษะการนำเสนอ

บริษัท ซากูระโปรดักส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

- หลักสูตร “หัวใจการตลาดเบื้องต้น”

บริษัท วิเชียรไดนามิคอินดัสตรี จำกัด

- หลักสูตร “เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์เชิงการขายกับลูกค้าด้วย CEM, CRM”

บริษัท ไชแอนติฟิล โพรโมชัน จำกัด (SPC Group)

- หลักสูตร ก้าวสู่การเป็นพนักงานขายชั้นเลิศ (Sales Person Start Up)

บริษัท โซตัส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

- หลักสูตร การวิเคราะห์และการบริหารยอดขายเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา

- หลักสูตร “การพัฒนาศักยภาพด้านการประกอบอาชีพ” เพื่อพัฒนาให้ออกสู่ตลาดAEC

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

- หลักสูตร “การนำสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดอย่างภาคภูมิ”

ด้านการบริการ

บริษัท เอ็ม บี เค จำกัด (มหาชน)

โครงการที่ปรึกษาด้านการสร้างการบริการที่เป็นเลิศ

- ศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ / จัดทำคู่มือมาตรฐานการบริการ
- จัดการฝึกอบรมและสื่อสารภายในองค์กรเพื่อณรงค์ให้เกิดการบริการที่ดี
- ดำเนินการสำรวจการบริการด้วยวิธีการ Mystery Shopper

โครงการพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์

- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 1”
- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 2”
- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 3”

โครงการอบรมการขายและบริการของร้านค้า (ฝ่ายการตลาด)

- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะความพร้อมด้านการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ”
- หลักสูตร “จิตบริการเต็มร้อย”

บริษัท พาราไดซ์ ปาร์ค ซ็อบปีง เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

โครงการที่ปรึกษาด้านการสร้างการบริการที่เป็นเลิศ

- ศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ
- ดำเนินการสำรวจการบริการด้วยวิธีการ Mystery Shopper

ธนาคารกสิกรไทย

โครงการจัดการฝึกอบรมฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ธุรกิจต่างประเทศ

- หลักสูตร “มาตรฐานการปฏิบัติการสู่ Intelligent Processing”
- หลักสูตร “Kbank IN Service Way”
- หลักสูตร “Service Management Workshop”

โครงการจัดการฝึกอบรมสำหรับเจ้าหน้าที่บริการและการขาย

- หลักสูตร “สร้างความประทับใจ ด้วยการบริการขั้นเทพ”

ธนาคารกรุงไทย

- หลักสูตร “ทักษะการขายแบบที่ปรึกษาเชิงปฏิบัติ”

ด้านการบริหาร

KATOEN NATIE GROUP COMPANY

โครงการอบรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ภายในองค์กรสำหรับผู้บริหารให้เกิดการประสานงานที่ดีและรักองค์กร 2556-ปัจจุบัน

- หลักสูตร Group Dynamic (Team Building)
- หลักสูตร Group Dynamic (Communication)

หลักสูตรการอบรมต่างๆ

ระดับเบื้องต้น สำหรับพนักงานขาย	เทคนิคต่างๆ สำหรับทุกระดับ
ขายและบริการลูกค้าอย่างไรให้โดนใจ	เทคนิคการเจรจาต่อรอง ปิดการขายและโน้มน้าวใจทรงประสิทธิภาพ
เข้าใจลูกค้า เข้าใจตลาด เพื่อสร้างโอกาสในการขาย	เทคนิคการขายปรับแนวคิดให้(สลับขั้ว)
การบริหารลูกค้ารายสำคัญให้ประสบความสำเร็จ	เทคนิคการขายสินค้าราคาแพง
การจัดการปัญหาด้านการขาย	เทคนิคการขายฐานลูกค้าใหม่
7 Effective Selling Skills	เทคนิคการขายพิชิตความสำเร็จ
ทักษะการออกบูทขายอย่างสร้างสรรค์	จิตวิทยาและศิลป์การโน้มน้าวใจลูกค้า
พัฒนามุมมองการขายและบริการ' สู่การเป็นสุดยอด "นักขาย"	เทคนิคการรักษาฐานลูกค้าให้ซื้อสินค้าและบริการต่อไป เพื่อความสำเร็จในงานขายของคุณ
กลยุทธ์การหาและบริหารลูกค้าใหม่ สู่การเป็นนักขายชั้นเลิศ	

หลักสูตรการตลาด
“การตลาด” เครื่องมือที่ไม่ควรมองข้ามของนักขายยุคใหม่
การตลาดเชิงกลยุทธ์
การเป็นนักการตลาดมืออาชีพ
กลยุทธ์การขายและการตลาด เพื่อการสร้างฐานลูกค้าอย่างยั่งยืน
กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่
การสื่อสารการตลาดอาวุธของนักขายยุคใหม่ Marketing Communication
กลยุทธ์คิดต่างเพื่อเปิดตลาดได้อย่างน่าอัศจรรย์ด้วย Strategy Model Canvas

หลักสูตรการอบรมต่างๆ

หลักสูตรการบริการ	พัฒนาทั่วไป (SOFT SKILLS & Team Building)	หลักสูตรการบริหารและ การจัดการ
การบริการจากใจที่เป็นเลิศ	การสร้างแรงจูงใจในการทำงานด้วยความคิดเชิงบวกเพื่อความสุขในชีวิต	สุดยอดนักบริหารการเปลี่ยนแปลง
กลยุทธ์การบริการให้เข้าถึงหัวใจลูกค้า	จิตวิทยาและศิลป์การโน้มน้าวใจ	การสื่อสารอย่างสัมฤทธิ์ผล
การจัดการข้อร้องเรียนลูกค้าอย่างมืออาชีพ	การพัฒนาบุคลิกภาพอย่างมืออาชีพ	การสร้างศรัทธาที่มากกว่าคำว่า เจ้านาย – ลูกน้อง
จิตวิทยาการให้บริการของหัวหน้างาน	การนำเสนออย่างมืออาชีพเพื่อสร้างโอกาสในอนาคต	Good Manager ผู้จัดการในฝันนำทีมสู่ความสำเร็จ
การบริหารระบบลูกค้าสัมพันธ์ CRM	Positive Thinking ชีวิตนี้ต้องคิดบวก (บริหารความคิดเพื่อครอบครัวและที่ทำงาน)	พัฒนาผู้บริหารด้วย (POSDCORB)
การขายและการบริการลูกค้าอย่างไรให้โดน	การให้คำแนะนำและการให้กำลังใจ	Leadership NO BOSS มีแต่ผู้นำไม่มีหัวหน้า
บริการอย่างเหนือกว่าด้วย Service Mind	การพัฒนาความคิดในเชิงสร้างสรรค์เพื่อการต่อยอดสู่เป้าหมายการทำงาน	กลยุทธ์การคิดต่อยอดเชิงบริหาร 2 ชั้น
CRM & CEM กลยุทธ์ลูกค้าสัมพันธ์อันเลิศ	เทคนิคการบริหารอารมณ์และแก้ไขปัญหาอย่างชาญฉลาด	การจัดการความขัดแย้งในองค์กร
การบริการเชิงรุกเพื่อความเป็นเลิศ	การพัฒนาภาวะผู้นำ Leadership	จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจทีมงาน Psychology for Management & Motivating Techniques
เทคนิคการบริการขั้นเทพ	การพัฒนาศักยภาพในตนเอง	เทคนิคการมอบหมายงานอย่างมีประสิทธิภาพ
การสร้าง Service Story ในงานบริการ	การวางแผนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ	เทคนิคการตั้งเป้าหมายสำหรับผู้นำ
การจัดการอารมณ์และความเข้าใจการบริการ	การสร้างแรงจูงใจและจิตสำนึกในการทำงาน	การบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ
การสื่อสารและการจัดการข้อร้องเรียน Call Center	การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	การนำเสนออย่างมืออาชีพสำหรับผู้นำ

หลักสูตรการบริการ	พัฒนาทั่วไป (SOFT SKILLS & Team Building)	หลักสูตรการบริหารและการจัดการ
การดูแลและควบคุมท่าทางในการให้บริการ Service Action	เทคนิคการบริหารจัดการความเครียดเพื่อความสุขในการทำงาน	6 ทักษะด้านการบริหารสำหรับสุดยอดผู้จัดการ
ครอบครองใจลูกค้าด้วยบริการที่ตรงใจ Beyond Customer Expectation	การบริหารจัดการตนเองและเวลาให้เกิดคุณค่า	การให้คำแนะนำและการให้กำลังใจ
สุดยอดการบริการด้วยใจต่อยอดการแสดงผลออกต่อลูกค้า	Teamwork Excellence การทำงานเป็นทีมแบบเชิงรุกเพื่อพัฒนาองค์กร	ทักษะการเป็นผู้นำ Leadership Skills
Service Management บริหารการบริการอย่างมีประสิทธิภาพ	ทะเลาะกำแพงเพิ่มพลังความสำเร็จ (กิจกรรม 80%)	การจัดทำแนวทางวิธีปฏิบัติที่เป็นมาตรฐาน SOP
สร้างกลยุทธ์การบริการเพื่อกระตุ้นยอดขาย	ผนีกกำลังพิชิตเป้าหมาย (กิจกรรม 80%)	ภาวะผู้นำเกี่ยวกับหัวหน้างาน Supervisory Skills
Service for advantage พัฒนาการบริการให้เหนือระดับ	การประสานงานเพื่อความเป็นหนึ่ง (กิจกรรม 80%)	เตรียมพร้อมก่อนก้าวสู่ผู้นำมืออาชีพ
	Group Dynamics Teamwork (กิจกรรม 80%)	เทคนิคการให้คำปรึกษาพนักงาน
	Team Building	เทคนิคการสอนงาน (On the Job Training)
	การเป็นวิทยากรฝึกอบรม TRAIN THE TRAINER	ทัศนคติเชิงบวกสำหรับหัวหน้างาน
	การเป็นวิทยากรฝึกอบรม (2 วัน)	เทคนิคการสั่งงานและติดตามงาน
		การเตรียมความพร้อมสู่การบริหาร
		แนวทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน
		กลยุทธ์การครองใจผู้ได้บังคับบัญชา
		หลักสูตร Good Manager (team work)





2. ท่านประทับใจอะไรจากการอบรมครั้งนี้

- ❑ ประทับใจอาจารย์มีความเป็นกันเอง ข้อมูลที่นำมาตรงกับสถานการณ์ปัจจุบัน
- ❑ หลักสูตรมีสาระได้ใจความตรงประเด็น
- ❑ สอนได้ไม่เครียด
- ❑ ความรู้เพิ่มเติมในการวิเคราะห์การทำงาน
- ❑ เนื้อหาเหมาะสมกับยุคปัจจุบัน
- ❑ การยกตัวอย่างบริษัทที่รู้จักและมีชื่อเสียง
- ❑ ประทับใจเนื้อหาในการอบรม
- ❑ เนื้อหาของหลักสูตร ความเป็นกันเองของวิทยากรกับผู้เข้ารับการอบรม การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของผู้เข้าอบรม

Next



2. ท่านประทับใจอะไรจากการอบรมครั้งนี้

- ❑ เนื้อหาเข้าใจง่าย นำไปใช้ได้จริง อาจารย์ตั้งใจสอน สนุกสนาน
- ❑ ประทับใจการนำเสนอหรือการเป็นวิทยากรของอาจารย์
- ❑ การนำเสนอของอาจารย์น่าฟังมาก
- ❑ สนุกสนานและมีกิจกรรมย่อย การพูดคุยเป็นกันเอง
- ❑ การได้แนวทางในการปรับปรุงพัฒนาตนเอง
- ❑ เนื้อหาตรงกับการทำงานในปัจจุบันที่ต้องมองทุกอย่างให้เป็นโอกาสในการพัฒนาตนเอง
- ❑ วิธีการบรรยายของวิทยากร เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อนมากจนเกินไป

