

หลักสูตร HRD Strategy กลยุทธ์การพัฒนาคณาจารย์เพื่อขับเคลื่อนองค์กรสู่ความสำเร็จ

วันที่ 14 ธันวาคม 2564

เวลา 09.00-16.00 น. Online Training

หลักการและเหตุผล

การบริหารในปัจจุบันได้ให้ความสำคัญกับทรัพยากรบุคคลเป็นอย่างมาก องค์กรที่มีทรัพยากรบุคคลที่มีศักยภาพย่อมเป็นสิ่งที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งการพัฒนาคณาจารย์นั้นมีทั้งระยะสั้นแบบปีต่อปี และการพัฒนาคณาจารย์แบบต่อเนื่องในระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปี คำถามก็คือ เราจะทำอย่างไรให้การพัฒนาคณาจารย์นั้น "เป็นส่วนหนึ่งในกลยุทธ์" ของการดำเนินธุรกิจให้เชื่อมโยงกับแผนธุรกิจและวิสัยทัศน์ ตอบโจทย์การแข่งขันทางธุรกิจ พนักงานมองเห็นอนาคต และเติบโตก้าวหน้าไปพร้อมๆ กันกับองค์กร ไม่ลาออก ขาดหายไประหว่างทาง และเกิดความรักผูกพันกับองค์กร ซึ่งช่วยลดค่าเสียโอกาสและความเสี่ยงทางธุรกิจ

หลักสูตร "กลยุทธ์การพัฒนาคณาจารย์ (HRD Strategy)" จะช่วยให้องค์กรสามารถวางกลยุทธ์ในการบริหารและพัฒนาคณาจารย์ เพื่อให้สอดคล้องกับภารกิจทุกด้านทุกมิติได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลสูงสุด

เนื้อหาการอบรม

กลยุทธ์การพัฒนาคณาจารย์อย่างต่อเนื่องตบโจทย์ในระยะสั้นและระยะยาว

1. ทำอย่างไรให้ "คนใหม่" กลายเป็น "คนเก่า" ให้เร็วและทำงานร่วมกับทีมได้ โดยไม่ "ลาออก" กลางคัน
 - กลยุทธ์ที่ 1 "**การรับขวัญพนักงานใหม่ (On Boarding Program)**" เขาทำอะไร และทำอย่างไร
 - กลยุทธ์ที่ 2 "**ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System)**" เขาทำอะไร ทำอย่างไร และเพื่ออะไร
2. ทำอย่างไรไม่ให้คนคิดที่จะ "กระโดด" ไปที่อื่น เพราะรู้สึกไม่มีอนาคตและไม่เห็น "โอกาสของความก้าวหน้า"
 - 2.1 "**การวางแผนเส้นทางฝึกอบรมที่สอดคล้องกับอาชีพในงาน**" (Training Roadmap) เขาทำอะไรและทำอย่างไร
 - 2.2 "**การวางสายทาสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)**" เขาทำอะไร ทำอย่างไรและเพื่ออะไร
3. ทำอย่างไรให้องค์กรเป็น "แม่เหล็ก" ดึงดูดให้คน "รักและผูกพัน" อยู่กับองค์กรนานๆ
 - 3.1 "**การเร่งคนเก่งและคนพิเศษ (Fast Track & Talent Management)**" เขาทำอะไร และทำอย่างไร
 - 3.2 "การโค้ช" (Coaching) เขาทำอะไร และทำอย่างไร
4. กรณีศึกษาและตัวอย่างขององค์กรชั้นนำต่าง ๆ ในการใช้กลยุทธ์การพัฒนาคณาจารย์ที่เห็นประสบความสำเร็จ

5. บทสรุปของกลยุทธ์การพัฒนาบุคลากรในองค์กร

วิทยากร อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
 - ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
 - ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
 - ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา

วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย กรณีศึกษา

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

หรือ Promotion มา 4 จ่าย 3

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค แคชเชียร์เช็ค/ขีดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
หจก โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น.(Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
2. โอนเงินเข้าบัญชี
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด มหาชน) สาขา)เดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด มหาชน) สาขา)โลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6
ส่ง Pay-in มาที่ Fax.02-9030080 ext. 9330

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

กรุณาติดต่อ: คุณแอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330 ,086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

HRD Strategy

กลยุทธ์การพัฒนาศักยภาพเพื่อขับเคลื่อนองค์กรสู่ความสำเร็จ

สงวนที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

TAX ID _____ รหัสไปรษณีย์ _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)