



หลักสูตร เสริมทักษะหัวหน้างานมืออาชีพ *Supervisory Skills for Excellence*

หลักการและเหตุผล:

โดยหลักการที่ว่า “หัวหน้าคือผู้ทำงานผ่านคนอื่น” ดังนั้น การทำงานผ่านคนอื่น จึงต้องอาศัยทักษะหลายอย่างเพราะคนที่ เป็นหัวหน้างาน ต้องมีบทบาทที่เป็นวิญญูะจักร หมุนเป็นกงล้ออยู่ทุกเมื่อเชิอวันอย่างสมดุลระหว่างเรื่องงานกับเรื่องคน ซึ่งเรื่องงานก็ ประกอบด้วย การสั่งงาน จะต้องสั่งงานอย่างไร ให้ได้งานตรงตามที่ต้องการ การสอนงาน หากไม่สอนก็ไม่ได้งานตามที่ต้องการ หรือจะ ลงไปทำงานนั้น ๆ เสียเอง ซึ่งก็ไม่เหมาะหรือไม่ควร และเมื่อสั่งงานแล้ว สอนงานแล้ว ก็หนีไม่พ้นเรื่องการติดตามหรือประเมินผลงาน ผู้ ที่เป็นหัวหน้าจะมีวิธีพูดคุยสื่อสารกับลูกน้องแต่ละคนอย่างไร ตลอดจนการตำหนิ ว่ากล่าวตักเตือน การจูงใจ หรือคอยให้คำแนะนำการ ปฏิบัติตัวของลูกน้องเสมือนเป็นที่พึ่งที่ปรึกษา ซึ่งสิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นกับคนที่ เป็นนายอยู่เสมอ ดังนั้น บทบาทของหัวหน้างาน Role of Supervisor จึงเป็นสาระสำคัญ ดังคำที่ว่า “งานได้ผล คนเป็นสุข ทีมก็เกิด” มิใช่ “งานได้ผล คนเป็นศพ ทีมก็ดับ”

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เพื่อเรียนรู้และเข้าใจบทบาทของการเป็น Supervisor ที่ดี และสามารถปรับทัศนคติและมุมมองในการดูแล ลูกน้อง
- เพื่อพัฒนาทักษะด้านการเป็น Coachในการสอนงาน(ลักษณะ On-the-job), การให้ Feedback และการ Delegate งานได้อย่างเหมาะสม
- เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจความสำคัญของการสื่อสารในด้านต่างๆในฐานะที่เป็น Supervisor ที่ทำให้เกิดการสื่อสาร ที่ดีในทีม เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน
- สามารถประยุกต์หลักการ เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ ของหัวหน้างานไปใช้ได้ดีในชีวิตการทำงานจริง

หัวข้อการบรรยาย :

- S-U-P-E-R-V-I-S-E : นิยามความหมายในทางปฏิบัติของ “หัวหน้างาน” ที่องค์กรคาดหวัง เป็นอย่างไร
 - S hare Vision and Set the Goal Together การแบ่งปันวิสัยทัศน์และกำหนดเป้าหมายงานร่วมกัน
 - U tilizing the full of people Capacity การใช้คนให้เต็มกำลังความสามารถ
 - P erformance Measurement การประเมินผลปฏิบัติงาน
 - E ncouraging others การให้กำลังใจคน
 - R espect for different ideas of others การยอมรับความคิดที่แตกต่างของผู้อื่น

- V olunteered to Help การอาสาให้ความช่วยเหลือ
 - I mproving the Job process Always การปรับปรุงงานอยู่เสมอ
 - S ee overview Balance of the people and the work การจัดการคนและงานด้วยความสมดุล
 - E mpowering your Team การเพิ่มพูนศักยภาพคนในทีม
- ผลผลิต 2 ด้าน ที่หัวหน้างาน ต้องทำให้สำเร็จ
 - ผลผลิตด้านงาน (Job Production)
 - ผลผลิตด้านความสัมพันธ์ (Relationship Production)
 - ผลผลิตด้านงาน : ทักษะที่ต้องมี
 1. ทักษะการสั่งงาน มอบหมายงาน (เรียนรู้จากเกม / ชมวิดีโอคลิป)
 - 1.1. สั่งงานแบบไม่เปิดโอกาสให้ซักถาม
 - 1.2. สั่งงานแบบยึดเยียด
 - 1.3. สั่งงานแบบคลุมเครือ
 - 1.4. สั่งงานแบบบอกทุกรายละเอียด
 - 1.5. สั่งงานแบบปรึกษาหารือ
 - 1.6. สั่งงานแบบขอความช่วยเหลือ
 2. ทักษะการติดตามงาน (เรียนรู้จากเกม / ชมวิดีโอคลิป)
 - 2.1. วิธีแก้ไขทัศนคติที่เป็นลบในการติดตามงานของลูกน้อง
 - 2.2. เทคนิคการติดตามงาน
 - Target Technique
 - Timing Technique
 - Tracking Technique
 3. ทักษะการประเมินผลการปฏิบัติงาน เพื่อ... (เรียนรู้จากเกม)
 - 3.1. การปรับปรุงงาน
 - 3.2. การเพิ่มประสิทธิผล
 - 3.3. การป้องกันปัญหาและความปลอดภัย
 - 3.4. การบรรลุเป้าหมาย (KPI)
 - 4.* ทักษะการสอนงาน ถ่ายทอดความรู้ (เรียนรู้จากเกม / ชมวิดีโอคลิป)
 - 2.1. สอนงานแบบ OJT (สอนขณะปฏิบัติงาน)
 - 2.2. สอนงานแบบ Coach (สอนแนะ)
 - 2.3. สอนงานแบบพี่เลี้ยง

* หมายเหตุ : ลงรายละเอียดในหลักสูตร การสอนงานขณะปฏิบัติงาน (OJT : On the Job Training)
 - ผลผลิตด้านความสัมพันธ์ : ทักษะที่ต้องมี
 1. ทักษะการชมลูกน้อง
 2. ทักษะการตำหนิ ว่ากล่าวตักเตือน

3. ทักษะการจูงใจลูกน้องให้มีกำลังใจทำงาน พินฝ่าอุปสรรค
4. ทักษะการให้ปฏิกริยาย้อนกลับ (Feedback)
5. ทักษะการให้คำปรึกษาลูกน้องในเรื่องส่วนตัวและเรื่องงาน

- จิตวิทยาความฉลาดทางอารมณ์ 6 ประการ สำหรับหัวหน้างาน
- 6D Techniques ในการจัดลำดับความสำคัญของงาน
- เทคนิคการจัดการกับความขัดแย้ง
 - ระหว่าง “ลูกน้องกับลูกน้อง”
 - ระหว่าง “ลูกน้องกับหัวหน้า”
- วิธีการบริหารเจ้านาย (BOSS Management Techniques)
- วิธีการบริหารเพื่อนร่วมงาน (COLLEAGUE Management Techniques)

เหมาะสำหรับ :

- หัวหน้างาน ที่ต้องการพัฒนาและเรียนรู้ทักษะ วิธีการเป็นนาย ให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น
- จำนวนผู้เข้าอบรม 30 คน/รุ่น

ระยะเวลาฝึกอบรม :

- 1 วัน

วิธีการฝึกอบรม :

- เกม กรณีศึกษาและบทบาทสมมติ

วิทยากร :

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ยูคอม จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

▪ ค่าบริการจัดอบรมภายในองค์กร
(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารบรรยาย)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 วัน	34,000	2,380	(1,020)	35,360

ราคาดังกล่าวประกอบด้วย

- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ
- เอกสารประกอบการฝึกอบรม

ราคาข้างต้นไม่รวม

ค่าสัมมนา ไม่รวม ค่าสถานที่ ค่า LCD ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่ ในกรณี ต่างจังหวัด ทางสถาบันฯ ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าเดินทาง ค่าที่พักของวิทยากร และผู้ช่วย วิทยากร/ผู้ประสานงานของบริษัทฯ ตลอดจนการสัมมนาทั้งโปรแกรม

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริวัลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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