

# Course Effective Coaching : A Tool for Leadership

## หลักการและเหตุผล

ในฐานะผู้นำองค์กร ผู้บริหารหรือหัวหน้างาน หน้าที่สำคัญคือ การนำพาองค์กรหรือหน่วยงานไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ให้ทันการณกับการเปลี่ยนแปลงอันรวดเร็วในโลกธุรกิจปัจจุบัน โดยอาศัยความร่วมมือร่วมใจและความสามารถของพนักงานในองค์กรนั้นๆ พนักงานหรือบุคลากรทั้งหมดจึงจัดเป็นทรัพยากรสำคัญในการขับเคลื่อนความสำเร็จขององค์กร ผู้นำองค์กร ผู้บริหารหรือหัวหน้างานจึงมีอีกบทบาทหนึ่งที่สำคัญคือการเป็นผู้สอนงาน (Coach) ให้แก่พนักงานในองค์กร เพื่อเสริมสร้างหลักประกันความสำเร็จและสร้างโอกาสความก้าวหน้าขององค์กรในอนาคต

การสอนงานและใช้หลักจิตวิทยาในการสอนงาน การเชื่อมสัมพันธ์ภาพและสร้างความไว้วางใจ เพื่อสามารถสอนงานให้ลูกน้องเกิดการเรียนรู้ได้อย่างง่าย รวดเร็ว มีประสิทธิภาพและชัดเจนตามวัตถุประสงค์ของการพัฒนา ทั้งยังจะช่วยพัฒนาตนเองให้เป็นผู้หน้าที่ดีมีความสามารถ สร้างศรัทธา เป็นที่พึ่งของลูกน้องและเป็นที่ต้องการขององค์กร

หลักสูตรนี้ออกแบบมาโดยใช้เนื้อหาและรูปแบบการอบรมที่ทันสมัย ประกอบกรณีศึกษาเชิงธุรกิจ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการสอนงาน และบทบาทของผู้สอนงาน โดยผสมผสานความรู้ทางวิชาการ เช่นทักษะและเทคนิคการสอนงาน กระบวนการปฏิบัติ วิธีการให้คำปรึกษาแนะนำและการให้ Feedback ที่เหมาะสม และความรู้เชิงจิตวิทยา เช่นความเข้าใจทางด้านบุคลิกภาพ การสังเกตพฤติกรรม การสร้างความไว้วางใจ การปรับพฤติกรรมให้เหมาะกับบุคลากรผู้ได้รับการสอนงาน เป็นแนวทางที่ผู้สอนงานสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้ตรงตามสถานการณ์ ลักษณะบุคคล และลักษณะขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

## วัตถุประสงค์ของการอบรม / ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจความหมายของการสอนงาน และบทบาทของผู้สอนงานในการบริหารจัดการ
- ประเมิน Coaching style ของตนเองโดยใช้แบบทดสอบ และทำความเข้าใจข้อดีและข้อจำกัดของแต่ละ Style
- เข้าใจหลักการพื้นฐานของการสอนงาน และ Core Values ของผู้สอนงาน
- เรียนรู้ทักษะที่จำเป็นและเทคนิคในการสอนงาน รวมถึงการนำไปประยุกต์ใช้โดยฝึกปฏิบัติใน workshop
- ประเมินคุณลักษณะบุคคลโดยใช้แบบทดสอบ (DISC Model) เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจทางด้านบุคลิกภาพบุคคล นำไปสู่การปรับรูปแบบการสอนงานและพฤติกรรมให้เหมาะกับบุคลากรผู้ได้รับการสอนงานนั้นๆ
- เรียนรู้ขั้นตอนของการ coach โดยใช้ GAPS ในการวางแผนการ coach และตั้งเป้าหมายการพัฒนา ร่วมกัน
- สามารถจัดทำ Action Plan ให้สอดคล้องกับเป้าหมายของบุคลากร (Employee Performance Goal) และเป้าหมายขององค์กร (Organization Performance Goal)

## หัวข้อการสัมมนา

### วันที่ 1

Module 1 : บทนำ

- ทำไมต้อง coaching ?

Module II : รูปแบบของ coaching

Module III : หลักการพื้นฐานของ coaching

- ค่านิยมของ coach
- ขั้นตอนการ coaching
- มนุษยสัมพันธ์และการสร้างความไว้วางใจ

Module IV : ทักษะและเทคนิคการ Coach

- การสังเกต (Observation)
- การฟัง (Listening)
- การสนทนา (Dialogue)
- การอบรม (Educate)

### วันที่ 2

Module IV : ทักษะและเทคนิคการ Coach (ต่อ)

- การมอบหมายงาน (Delegate)
- การให้ข้อมูลป้อนกลับ (Feedback)
- การรับมือกับความขัดแย้ง (Conflicts handling)
- การอ่านคน (Reading people)

Module V : กระบวนการ coaching

- วิเคราะห์ วินิจฉัย : GAPS / เตรียมการ
- ดำเนินการ : กำหนดเป้าหมาย ปฏิบัติ ติดตามผล
- ฝึกปฏิบัติ coaching workshop

Module VI : การจัดทำแผนเพื่อความต่อเนื่อง (Action plan)

**วิทยากร**

**อาจารย์ทัศน์ จารุศักดิ์ศรี**

**ผู้เข้าสัมมนา**

ผู้นำองค์กร ผู้บริหาร ผู้จัดการ หรือหัวหน้างาน ที่ต้องการพัฒนาประสิทธิภาพของบุคลากรผ่านกระบวนการสอนงาน ให้คำแนะนำปรึกษาและสร้างพื้นฐานของการเรียนรู้ร่วมกัน

จำนวนผู้เข้าอบรม/ขนาดกลุ่ม 25 คน/กลุ่ม

**วิธีการสัมมนา** บรรยาย ยกตัวอย่างกรณีศึกษา และ coaching workshop

ระยะเวลา

2 วัน

ค่าบริการจัดสัมมนา 70,000.00 บาท / รุ่น

### ราคาดังกล่าวประกอบด้วย

- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ 1 ท่าน
- เอกสารประกอบการบรรยายอย่างดีสำหรับคนเข้าเรียน 30 ชุด
- สรุปประเมินผลการฝึกอบรม
- ฟรีแบบประเมินคุณลักษณะบุคคลโดยใช้แบบทดสอบ (DISC Model) วิทยากร พร้อม Report

### ราคาข้างต้นไม่รวม

ค่าสัมมนา ไม่รวม ค่าสถานที่ ค่า LCD ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่  
ในกรณี ต่างจังหวัด ขอให้บริษัทผู้ว่าจ้างรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พักค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่  
ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม

### การชำระเงินในนาม

พ.จก. โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไลล์ ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 ถนนรามอินทรา 109

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3033145182

การโอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ

เลขที่บัญชี 7332-2-45823-8

Fax Pay-in มาที่ 02-175-3305

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม 02-175-3330 , 086-892-9330

E-mail : [ptstraining@hotmail.com](mailto:ptstraining@hotmail.com)

[ptstraining2@gmail.com](mailto:ptstraining2@gmail.com)

[ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

www. Ptstraining.in.th

