

สารบัญ

หัวข้อ	หน้า
หลักการและแนวความคิด	2
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร	3
รายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร	3
กรอบความคิดหลักสูตร (Course Framework)	4
แนวทางการอบรมนักเรียน	5
ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา	5
กลุ่มผู้เข้าอบรม	6
รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม	6
แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน	8
สิ่งที่สถาบันอำนวยความสะดวกหลังการฝึกอบรม	10
▶ เว็บไซต์เรียนรู้	10
▶ ทีมวิทยากรและโค้ชสถาบันให้คำปรึกษา	11
▶ เครื่องมือต่างๆ	11
▶ การติดตามผล	12
▶ จุดเด่นสถาบัน	13



Course outline

ครบเครื่องเรื่องการตลาดและการประยุกต์ใช้

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

นายปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการและแนวความคิด

- ⊕ **การตลาด** คือ การบริหารจัดการให้เกิดการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง โดยการตอบสนองความต้องการของทั้ง 2 ฝ่ายอย่างลงตัวและมีความเหมาะสม ดังนั้นการเข้าใจความต้องการของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจึงเป็นหัวใจที่สำคัญของการบริหารการตลาด
- ⊕ การตลาดยุคใหม่มีการเปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก เพราะการเจริญเติบโตของธุรกิจมีความหลากหลาย ความต้องการของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วมาก หากนักการตลาดไม่ปรับตัวก็อาจไม่สามารถยึดครองใจลูกค้าได้ ประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณา มีดังนี้...
 - แนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงในเชิงธุรกิจ
 - การมุ่งเน้นการให้ความสำคัญของความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป
 - กลยุทธ์ที่มีความเหมาะสมกับตลาดเฉพาะไม่ใช่ตลาดแบบกว้าง
 - การตลาดที่มีเอกลักษณ์และสอดคล้องกับลูกค้าเป้าหมาย
- ⊕ การสร้างกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจ ย่อมทำให้สามารถยึดครองใจลูกค้าได้อย่างยั่งยืน แต่นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จก็ต้องการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การตลาดขององค์กรให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของโลกอยู่ตลอดเวลา มิเช่นนั้น อาจไม่สามารถเข้าถึงความต้องการที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคได้
- ⊕ การเรียนรู้และเข้าใจการตลาดแบบครบเครื่อง สามารถช่วยทำให้การประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้ผู้เรียนมองเห็นภาพกว้างของการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจ และสามารถประยุกต์ใช้หลักการตลาดได้อย่างเหมาะสมบนสถานการณ์ของตนเอง
- เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเข้าใจปัจจัยที่สำคัญและองค์ประกอบที่สำคัญของการสร้างกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักขององค์กร
- เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างกลยุทธ์การตลาดที่เป็น Style ของตัวเอง แต่อยู่บนหลักการตลาดด้านต่างๆ ได้อย่างแม่นยำ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ด้วยตัวเอง

รายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

การเปลี่ยนแปลงทางการตลาดที่สำคัญ

- การตลาด 3.0 คืออะไร?
- 9 เมกะเทรนด์ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ
- แนวโน้มการทำตลาดสำหรับ AEC
- Workshop : สำรวจความพร้อมการตลาดของคุณ

หลักการตลาดเพื่อการสร้างธุรกิจให้เติบโต

- ความหมายของหลักการตลาดที่แท้จริง
- การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดอย่างมีรูปแบบ
- สร้างแนวความคิดกับขนาดตลาดของธุรกิจ
- 8 เส้นทางสู่ชัยชนะด้านการตลาดของธุรกิจ
- Workshop : สร้างเส้นทางการตลาดที่เหมาะสมของตัวเอง

กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญและการประยุกต์ใช้

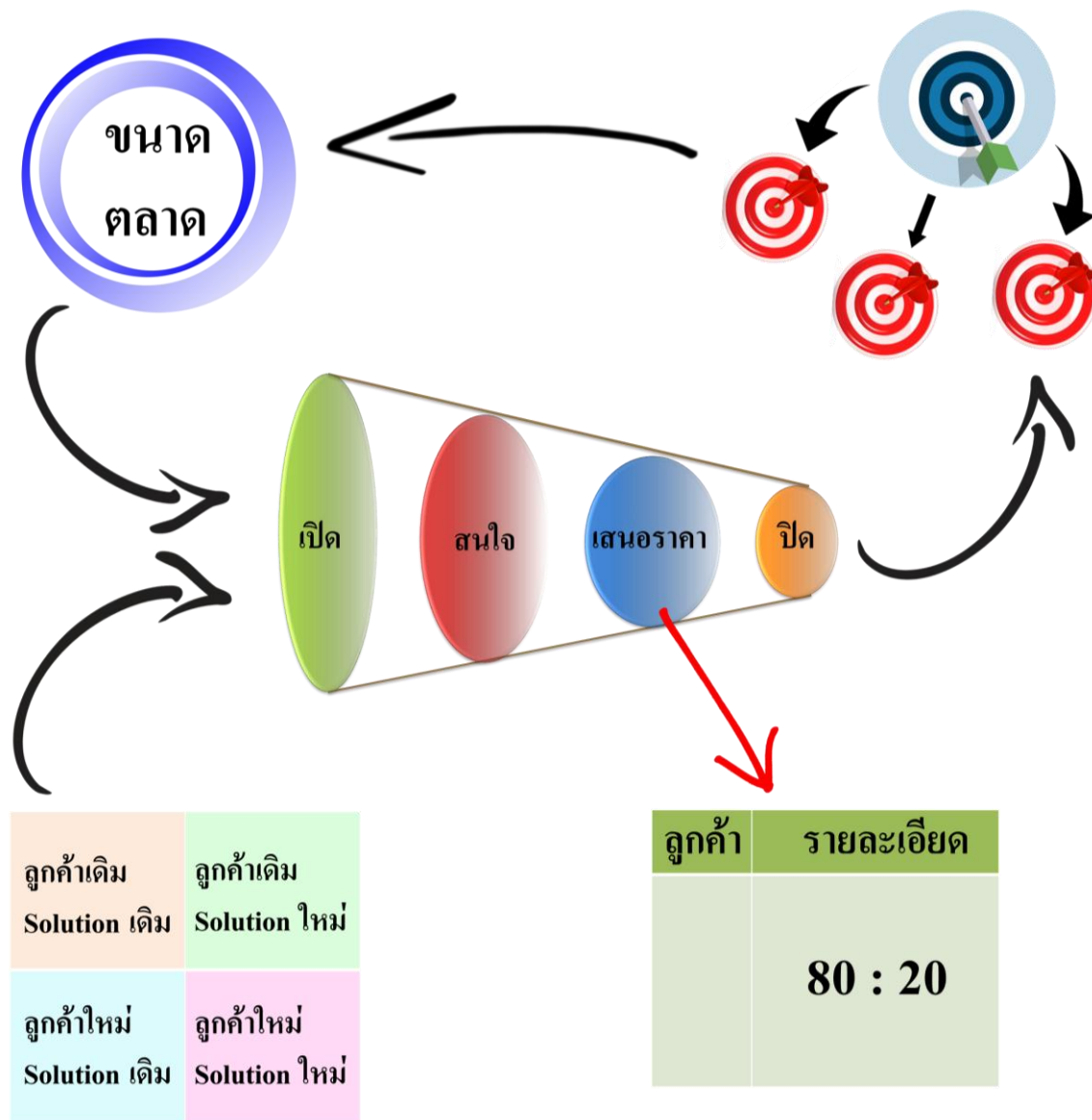
- กลยุทธ์การตลาดเชิงกลยุทธ์ (Marketing Strategy)
- กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategy)
- กลยุทธ์การสร้างภาพพจน์ (Positioning Strategy)
- กลยุทธ์การตลาดหางยาว (Long Tail Strategy)
- กลยุทธ์การตลาดยุค 3.0 (Value Marketing Strategy)
- Workshop : การประยุกต์ใช้กลยุทธ์การตลาดของตัวเอง

📌 หลักการบริหารและการจัดการด้านการตลาดของตัวเอง

- กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน (Segmentation)
- สร้างกลยุทธ์การตลาดที่สอดคล้อง (Situation Strategy)
- การวางแผนและจัดการการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ (Marketing Plan)
- การประเมินและควบคุมผลงานด้านการตลาด (Evaluation)
- Workshop : กำหนดโครงสร้างการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจ

📌 การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนและปฏิบัติจริง

กรอบความคิดหลักสูตร (Course Framework)



แนวทางการอบรมนักขาย

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันใน Class ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา



★ ตัวอย่าง Work Shop หัวข้อ “การทำพิมพ์เขียวงานขายของตัวเอง”

✧ วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายสามารถวางแผนลูกค้าเป้าหมายที่คาดหวังจะดำเนินการปิดการขายได้มีมากขึ้น
- เพื่อให้พนักงานมองเห็นภาพงานขายของตัวเองกับลูกค้าเป้าหมายหลัก ว่าเราต้องดำเนินการอย่างไรกับเขาบ้าง

✧แนวทางในการดำเนินการ

- คัดเลือกลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยใช้ทฤษฎี 80 : 20 หมายถึงลูกค้าที่ให้ผลตอบแทนที่บริษัทค่อนข้างสูงมาทำ Blue Print
- กำหนดรายชื่อลูกค้าหลังลงในตารางเพื่อการวิเคราะห์ โดยในตารางมีหัวข้อหลัก ดังนี้
- ตาราง Blue Print อาจทำเป็นประจำปี หรือ ประจำเดือน และคอย Update อยู่เรื่อยๆ อาจจะเริ่มต้นที่ Excel File แล้วขยายไปเรื่อยๆ ก็ได้

✧ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- สามารถประมาณการรายได้ทั้งปี ในเบื้องต้นได้ว่า มีลูกค้าเท่าไร
- ผู้บริหาร สามารถใช้ในการติดตาม และช่วยเหลือพนักงานขาย สำหรับลูกค้ารายใหญ่
- พนักงานขายมีแผนในการทำงานที่ชัดเจน แม่นยำ
- การติดตามผลใช้เวลาไม่เสียเวลากับลูกค้าทั่วไป เน้นที่รายสำคัญ
- พยากรณ์ยอดขายได้แม่นยำขึ้น

กลุ่มผู้เข้าอบรม

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

(รูปแบบการฝึกอบรมโดยรวม)

❖ การละลายพฤติกรรม (Ice Breaking)

ปรับจูนแนวความคิดเบื้องต้นของผู้เข้าฝึกอบรมกับเนื้อหาตามหลักสูตร

- แนะนำตัวเอง
- คำสำคัญ (Key Words)
- คำถามสร้างแนวความคิด

❖ การสำรวจตัวเอง , การมองเห็นตัวเองและการยอมรับตัวเอง

การทำให้ผู้เข้าฝึกอบรม มองเห็นตัวเอง จะนำไปสู่การอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง

- ค้นหาหลุมพรางทางความคิดในเรื่องต่างๆ
- สำรวจพฤติกรรมของตัวเองในด้านต่างๆ
- เรียนรู้ธรรมชาติของการเปลี่ยนแปลง

❖ กำหนดเป้าหมายที่จะเปลี่ยนแปลงของตัวเอง

กระตุ้นให้ผู้เข้าฝึกอบรม ทดสอบกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองแบบง่ายๆ

- เลือกเรื่องที่จะลองเปลี่ยนแปลง

- เปลี่ยนความคิดในเรื่องต่างๆ ด้วยตัวเอง
 - กำหนดแนวทางของตัวเองใหม่
- ❖ กำหนดคุณสมบัติที่จะนำไปพัฒนาตัวเองเพิ่มเติม
- เลือกวิธี (How to) ที่เหมาะสมกับ Style ของตัวเอง เพื่อการพัฒนาตัวเอง
- การเตรียมความพร้อมของตัวเอง
 - วางแผนการพัฒนาตัวเองอย่างมีขั้นตอน
 - เลือกกระบวนการเปลี่ยนแปลงของตัวเอง
 - ปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมใหม่
- ❖ สร้างความคาดหวังก่อนการฝึกอบรม
- เทคนิคการให้ผู้เข้าฝึกอบรมเขียนความคาดหวังและผลลัพธ์เมื่อสิ้นสุดการอบรม
- ทำให้ผู้เรียนจดจ่อต่อการเรียนรู้ เพราะอยากเรียนของตัวเอง
 - นำเรื่องที่ให้ผู้เรียนรู้ไปใช้ได้จริง
- ❖ Workshop ประเด็นสำคัญที่สามารถไปฝึกฝนได้
- ดำเนินการ Workshop ในเรื่องที่สำคัญเพื่อให้เข้าใจและนำไปฝึกฝนได้จริง
- กระตุ้นให้ คิด → เขียน → พูด
 - การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันภายใน Class
 - การนำเสนอกลุ่มจากการระดมความคิดเห็น
 - การนำไปใช้ฝึกฝนกับตัวเอง
- ❖ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนเพิ่มเติม
- เรื่องให้ผู้เข้าฝึกอบรมยืนยันกับตัวเองว่าจะนำไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง
- เรื่องที่ได้รับจากการอบรม
 - เรื่องที่ชอบ
 - เรื่องที่จะนำไปปฏิบัติเป็นครั้งแรก
 - การบ้านของตัวเอง
- ❖ กิจกรรมเสริมการเรียนรู้ให้เกิดความสนุกสนาน
- จัดกิจกรรมให้เหมาะสมในแต่ละกลุ่มที่เข้าฝึกอบรมและสอดคล้องกับเนื้อหา
- เกม / การละเล่น
 - Role Playing
 - นิทานให้แนวความคิด
 - กรณีศึกษา

แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน

“การเปลี่ยนแปลงตัวเอง ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และมีความสุขที่ได้ทำ”

การสร้างกิจกรรมหลังการฝึกอบรมนับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญเพราะจะทำให้การพัฒนาตัวเองเกิดความต่อเนื่อง และหากสามารถทำให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมดำเนินการฝึกฝนในเรื่องที่เขาอยากเปลี่ยนแปลงได้ยาวนาน ก็จะทำให้เขาสามารถสร้างอุปนิสัยใหม่ของตัวเองขึ้นมาได้ เมื่อมีความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งแล้ว เขาก็จะสามารถสร้างกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องอื่นๆต่อไปได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งยังสามารถนำไปให้ผู้อื่นได้พัฒนาต่อไปได้ด้วย

กิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างต่อเนื่อง สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ควรเป็นสิ่งที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่เกิดขึ้นในระหว่างการฝึกอบรม ทำให้เขานึกถึงบรรยากาศในการฝึกอบรมและเขาเลือกเรื่องที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเอง เพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น

กิจกรรมที่สามารถดำเนินการได้มีดังนี้

1. การบ้านสำหรับการนำไปฝึกฝนหลังการอบรม
2. เอกสารอ้างอิงสำหรับนำไปประกอบการฝึกฝน
3. เว็บไซต์ด้านการพัฒนาตัวเอง เพื่อศึกษาเรื่องต่างๆเพิ่มเติมที่ pakornblog.com
4. จดหมาย Reminder จากอาจารย์ปกรณ์แะมาทักทาย
5. สมักร Mailing List รับข่าวสารด้านการพัฒนา
6. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม HRD ขององค์กร
7. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม วิทยากรผู้ช่วย (มีค่าใช้จ่าย)
8. การสร้างโครงการร่วมกันในองค์กรโดย HRD
9. การดำเนินการ Clinic โดยอาจารย์ปกรณ์ (มีค่าใช้จ่าย)

ผลลัพธ์จากการฝึกอบรม ทุกคนจะมีประเด็นสำคัญของตัวเองที่จะนำไปพัฒนา แต่จะหยุดการพัฒนา กลางคันเพราะไม่สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยให้เขาสามารถพัฒนาตัวเองต่อไปได้ด้วยตัวของเขาเอง

โดยสรุปแนวทางการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องสามารถทำได้โดย

1. ตัวผู้เข้าอบรม พัฒนาตนเอง โดยใช้

- การบ้านที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะนำไปทำ (ถ้ามี)
- เอกสารเพิ่มเติมสำหรับนำไปฝึกฝน
- แหล่งความรู้เตือนความทรงจำในเว็บไซต์ Pakornblog.com
- Mailing List ความรู้ส่งตรงถึงที่ จาก ทีม วิทยากรผู้ช่วย ถึงผู้เข้าอบรม
- จดหมาย Reminder (ทักทาย) จากอาจารย์ ปกรณ์ 3 ฉบับ (3 เดือน)

- การสร้างโครงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยผู้เข้าอบรมเอง หรือ ร่วมกับ HRD (ถ้ามี)
- 2. ติดตามผลการอบรมโดย HRD ของ บริษัทลูกค้า**
- HRD ตามการบ้านที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะนำไปทำ (ถ้ามี)
 - การสร้างโครงการพัฒนา / อำนาจความสะดวก ให้ผู้เข้าอบรม พัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- 3. ติดตามผลการอบรม โดย วิทยากรผู้ช่วย ของ อาจารย์ปกรณ์**
- ดำเนินการแทน HRD โดยมีรายงานสรุปผล ความเปลี่ยนแปลงให้
- 4. Clinic โดย อ.ปกรณ์**
- ดำเนินฝึกอบรมเพิ่มเติม โดยให้ผู้เข้าอบรมทำการบ้าน (งานที่ผู้เข้าอบรมบอกว่าต้องการไปพัฒนา) และ อาจารย์ มาให้คำแนะนำ

กรณีการติดตามผลแบบมีค่าใช้จ่าย หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อทีมงานเพื่อขอรายละเอียดรูปแบบและการดำเนินการเพื่อนำเสนอเพิ่มเติม

สิ่งที่สถาบันอำนวยความสะดวกหลังการฝึกอบรม

▶ เว็บไซต์เรียนรู้

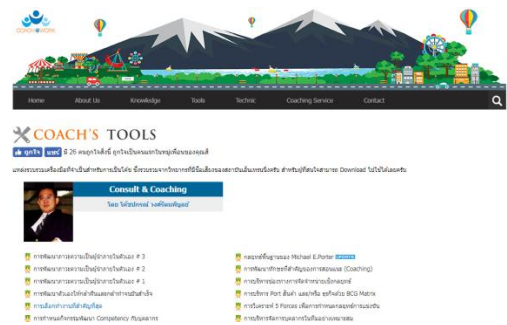
- www.entraining.net



- www.pakornblog.com



- www.coachatwork.in.th



- www.peakpotential.in.th



- www.learning-online.in.th



► ทีมวิทยากรและโค้ชสถาบันให้คำปรึกษา

- ทีมวิทยากร & โค้ชที่ดำเนินการสอน ยินดีให้คำปรึกษา, ตอบคำถาม, โค้ชเพิ่มเติมทางโทรศัพท์ เพื่อให้ข้อสงสัยที่เกิดขึ้นได้รับการอธิบายจนสมบูรณ์
- บทความ, เครื่องมือต่างๆ ของวิทยากร & โค้ชแต่ละท่านที่เปิดให้ใช้ทบทวนและพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง สามารถที่จะขอคำปรึกษาจากวิทยากร & โค้ชที่เป็นเจ้าของบทความและเครื่องมือเหล่านั้นตลอด

► เครื่องมือต่างๆ

- Coaching card



Balancing
Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD ใหม่ New!



Solution
Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD ใหม่ New!



รูปภาพในแง่คิด
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

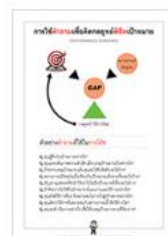
- เครื่องมือการโค้ชต่างๆ



การสร้างเรื่องเล่ามาสนใจ
ด้วยรูปภาพ (Story Telling)
by โค้ช ปกรณ์
ดูทั้งหมด ใหม่



คู่มือตัวอย่างบทสนทนา
การโค้ชในประเภทต่าง
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD ใหม่



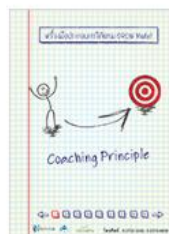
การใช้คำถามรูปแบบต่างๆ
ประกอบการโค้ช by
โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD



การใช้เครื่องมือประกอบ
การโค้ชด้วยคำสำคัญ
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD



การโค้ชเพื่อสร้าง
ความสมดุลด้วยการคิด
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD



เครื่องมือประกอบ การโค้ชตาม
Grow Model
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD



คู่มือวิธีจูงใจให้กับผู้อื่น
ในฐานะโค้ช
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

▶ การติดตามผล

ขอบเขตงาน Operation Package ติดตามผลการอบรม

★ Package # 1 : อัตราค่าบริการ ฟรี

- ทีมงาน HRD ขององค์กรเป็นผู้ดำเนินการ
- En-training ส่งขั้นตอนการติดตามผลให้
- En-training สอนวิธีการโทรศัพท์และบทพูด
- กำหนดกรอบในการสรุปผลลัพท์ร่วมกัน
- การติดตามผลใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก

★ Package # 2 : อัตราค่าบริการ 8,000 บาท / ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

- การติดตามผลใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพท์ของการเปลี่ยนแปลง
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- สรุปผลลัพท์ที่เกิดขึ้นจากข้อมูลที่ได้รับจากผู้เข้าฝึกอบรม

★ Package # 3 : อัตราค่าบริการ 15,000 บาท / ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

- การติดตามผลลัพท์ใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก
- ทีมงาน En-training บันทึกผลที่เกิดขึ้นระหว่างการฝึกอบรม
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพท์ของการเปลี่ยนแปลง
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- พูดคุยในเรื่องที่รับปากใน Classว่าจะนำไปพัฒนาตัวเอง
- จัดทำรายงานสรุปผลลัพท์ที่เกิดขึ้น ทั้งจากใน Class และหลังการอบรม

★ Package # 4 : อัตราค่าบริการ 20,000 บาท/ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

- ทีมงาน En-training บันทึกผลที่เกิดขึ้นระหว่างการฝึกอบรม
- ทีมงาน En-training ถ่าย VDO ตลอดทั้งหลักสูตร (1 วัน)
- การติดตามผลใช้ประเด็นที่เกิดขึ้นใน Class ประกอบกับการบ้านที่จะนำไปฝึกฝน
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพท์ของการเปลี่ยนแปลงและนำไปใช้
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- จัดทำรายงานสรุปผลลัพท์ที่เกิดขึ้น ทั้งจากใน Class และหลังการอบรม
- จัดส่งสิ่งต่างๆให้ HRD ขององค์กร
 - รายงานสรุปผลลัพท์
 - VDO ของหลักสูตร
 - CD เอกสารที่เป็นประโยชน์กับการพัฒนาตัวเอง
 - คั่นฉบับ Slide ที่ใช้สอนตามหลักสูตร
- สรุปภาพรวมและคำแนะนำของวิทยากร ในรายงาน
- ถ่ายทอดเทคนิคและขั้นตอนการติดตามให้ HDR นำไปดำเนินการต่อไปได้

การติดตามผลลัพท์จากการฝึกอบรมเพื่อให้ในการวางแผนในการพัฒนาบุคลากรตามแผน ของ HRD ที่จะนำเสนอให้ผู้บริหารสามารถนำไปกำหนดเป็นนโยบายในการคัดเลือกกลุ่มบุคลากรที่เป็น Talent ได้ต่อไปในอนาคต

▶ จุดเด่นสถาบัน

- มีหลักสูตรมากกว่า 200 หลักสูตรให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

Download ตารางอบรม สัมมนา ปี 2560 ของสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง ได้ที่นี่

- บทความเกี่ยวกับการพัฒนาตนเอง จากทีมวิทยากรผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรมด้วยกระบวนการ Training & Group Coaching หลากหลายหมวดให้เลือกได้ตามความสนใจ

บทความเรื่อง เส้นทางการสร้างค่านิยมในองค์กร (Core Value)

บทความเรื่อง การสร้างวัฒนธรรมการโค้ชในองค์กร

บทความเรื่อง วัฒนธรรมโค้ชในทีมวิทยากรตัวเอง

บทความเรื่อง ความหมายของการโค้ช (Coaching)

บทความเรื่อง การโค้ชแบบกระจกเงา (Mirror Coaching)

บทความเรื่อง บ้านแห่งการเปลี่ยนแปลง

บทความเรื่อง สมอส่วนคิดและสมองส่วนอารมณ์

บทความเรื่อง กระตุนศักยภาพของสมอง

บทความเรื่อง เป้าหมายในชีวิตที่เรียกว่า "SMART Goal"

- เครื่องมือพัฒนาตนเอง สามารถใช้เป็นคู่มือการฝึกฝนในด้านต่างๆ ได้อย่างง่าย (คู่มือจิ๋ว)



คู่มือจิ๋ว The world of coaching ep.2 (เล่ม 11)

หนังสือเล่มนี้ โลกของการโค้ช (The World of Coaching) เป็นเสมือน สวนสนุก ที่ครอบคลุมของผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชม สามารถเลือกเรียนรู้เครื่องมือ เล่นต่างๆ ตามความต้องการ ซึ่งจะได้อรรถรสประสบการณ์ที่ดีและความสนุกสนาน ระหว่างการเล่นครับ

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว The world of coaching ep.1 (เล่ม 10)

ทักษะการโค้ช มีอีกหลายเรื่องที่สามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้อีก หากเข้าใจจุดประสงค์ของการโค้ชอย่างแท้จริง ผมขอเสนอมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันเรื่อยๆ ครับ

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว ครอบครอง...เรื่องศาสตร์การโค้ช (เล่ม 9)

การโค้ช (Coaching) เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ในการช่วยเหลือ ผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จตามที่เขาค้นหาโดยการค้นหาแนวทาง ที่เหมาะสมของตัวเขาในการไปสู่เป้าหมาย ได้ด้วยตัวเอง

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว คุณเป็นโค้ชที่ดีกว่าที่คุณคิด...ด้วยเครื่องมือพัฒนาตนเอง (เล่ม 8)

คู่มือเล่ม 8 นี้ เป็นความตั้งใจของผมที่ต้องการให้ทุกท่านสามารถนำความรู้ ความสามารถ (ศักยภาพ) ของตัวเอง ออกมาใช้ในการดำเนินชีวิตเพื่อไปสู่สิ่งที่คิดได้ ตามที่แต่ละคนต้องการ ปัจจุบันการใช้ความสามารถของแต่ละคนยังไม่เต็มที่ เพราะมีสิ่งที่เป็นตัวเหนี่ยวรั้งไว้ของผู้คนในของบุคคลนั้นๆ

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว สำคัญ...เปลี่ยนชีวิตได้จริงหรือ? (เล่ม 7)

คู่มือเล่มนี้ จัดทำขึ้นเพราะผมในฐานะวิทยากรที่สอนในแนว Training & Group Coaching , โค้ชผู้บริหาร (Executive Coach) และที่ปรึกษาองค์กรธุรกิจ โดยไม่กระทบกับการ Coaching & Consulting ทำให้ต้องใช้เวลา... ประกอบอยู่ตลอดเวลาที่ทำงานที่อยู่อ ปัจจุบันมีความคุ้นเคยกับการใช้คำถามมากกว่าการบอก หรือชี้แนะ

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว คุณสมบัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จ 10 ประการ (เล่ม 6)

ผมอยากเป็นคนประสบความสำเร็จ และเชื่อว่าทุกท่านก็ต้องการเช่นเดียวกัน หากมีวิธีใดที่สามารถทำให้เราประสบความสำเร็จได้ เราคงเต็มใจและปฏิบัติตามอย่างแน่วแน่ ผมได้รวบรวมแนวคิดของบุคคลที่มีดีที่สุดในของบุคคลที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำมาใช้ฝึกฝนและปฏิบัติด้วยตัวเอง จึงขอแนะนำมาแบ่งปันไว้ให้คนอื่น หากผู้ใดสนใจจะนำไปปฏิบัติได้ดังนี้

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว สนุกกับตัวอักษร A-Z ในแง่คิดดีๆ (เล่ม 5)

การสร้างคำดีๆ ในภาษาอังกฤษ โดยการนำอักษรมาผสมกันแล้วเกิดเป็นคำที่มีความหมายดี ทำให้ผมเกิดความสุขใจที่จะบอกให้ทุกท่านมาสนุกกับตัวอักษรและคำที่สร้างแง่คิดดีๆ ขึ้นมา จนทำให้เราสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างรวดเร็ว เพราะคำนี้ถึงตัวอักษรแล้ว สามารถเชื่อมโยงกับความหมายของคำที่เรากำหนดไว้ พร้อมกับคำอธิบายแง่คิดดีๆ ก็จะช่วยให้เราเกิดการเปลี่ยนแปลงแล้วนำไปปฏิบัติได้ทันที

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว เปลี่ยนวิธีคิดใหม่...ชีวิตดีขึ้นแน่นอน (เล่ม 4)

ผมไม่เคยเชื่อประโยคนี้เลย เพราะคิดว่าที่เราคิดนั้นเป็นความคิดของเราเองที่เกิดขึ้น เราเปลี่ยนวิธีคิดนั้นเหตุการณ์ได้อย่างไร ต้องให้เหตุการณ์เปลี่ยนก่อนสิ เราจึงจะเปลี่ยนความคิดได้ หลังจากศึกษาเรื่องนี้มากขึ้น แล้วลองปฏิบัติด้วยตัวเอง ทำให้เชื่ออย่างสนิทใจว่าเราควบคุมหรือเลือกความคิดที่เป็นประโยชน์ของเราได้ สามารถปล่อยใจความคิดที่ไม่เป็นประโยชน์เกิดขึ้นแล้วหายไปได้ การดำเนินชีวิตดีขึ้น หลายๆ อย่างเปลี่ยนแปลงไป

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



คู่มือจิ๋ว พัฒนาตัวเองกันดีกว่า...ง่าย...ง่าย (เล่ม 3)

ถ้าทุกคนรักตัวเองแล้วทว่าเราพัฒนาตัวเองกันมาแค่นี้ หลายคนไม่รู้ตัวว่าทำอะไรด้วยตัวเองไป เพราะกลัวคนอื่นสามารถแซงและเหนือกว่าเราได้แล้วได้โดยไม่รู้ตัวแล้วคิดเชิงลบและการกระทำเชิงลบ โดยไม่ทว่าเพราะเหตุการณ์หรือคนอื่นเป็นผู้กระทำเรา แต่จริงๆ แล้วเราเป็นเหตุที่เป็นผู้คิดเชิงลบ จึงเกิดความรู้สึกเชิงลบ การกระทำที่ไม่ดีจึงเกิดขึ้น

อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>



- หลักสูตรออนไลน์ สามารถเรียนรู้ได้ทุกอย่างง่ายๆ แค่คลิกที่เรา www.learning-online.in.th



คลิกวิดีโอทบทวน » รวมคลิกวิดีโอสำหรับบุคคลทั่วไป



หลักสูตรเทคนิคการโค้ชเชิงลึก
การโค้ช (Coaching) คือ การทำให้โค้ชชี่ได้ใช้ศักยภาพด้านต่างๆ ของตัวเองอย่างมั่นใจ ในการค้นหาวิธีการที่เหมาะสมกับตัวเอง

23 ส.ค. 59 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร เทคนิคการสร้างเครื่องมือการโค้ชของตัวเอง
การสร้างเครื่องมือการโค้ช (Coaching Tools) จะช่วยทำให้โค้ชเกิดความมั่นใจ ในกระบวนการโค้ชของตัวเองเพิ่มขึ้น

21 ก.ค. 59 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร Life & Performance Coaching
การโค้ช (Coaching) คือ การที่โค้ชชี่ช่วยหา ผู้ยื่นออกมาจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่ง ที่เป็นเป้าหมายของโค้ชชี่ โดยการตั้งคำถาม

15 ก.ย. 58 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร ทักษะการโค้ชเชิงทีมงาน
ผู้จัดการ/หัวหน้างาน มีบทบาทหน้าที่ในการพัฒนาบุคลากรภายในทีม ให้สามารถนำความรู้ความสามารถมาใช้ให้เกิดประโยชน์

30 ก.ค. 57 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร HRD...คนดีโค้ชขององค์กร
บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากร ในองค์กรมากที่สุด HRD (Human Resource Development)

5 เม.ย. 56 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร ผู้นำรอบทิศทาง (360 องศา)
องค์กรที่มีประสิทธิภาพสูง มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้รอบด้าน และแสดงภาวะผู้นำ ต่อผู้อื่น

4 ก.ย. 58 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร สุดยอดนักขาย
ที่ชี้แนะเป้าหมาย
สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน จำเป็นต้องให้นักขายที่มีใจเต็มร้อยกับงานขาย มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ได้รับ เอาชนะปัญหา

27 มี.ย. 56 โค้ชปกรณ์



หลักสูตร สร้างพลังการสื่อสาร
และจิตใจผู้อื่น
บุคลากรส่วนใหญ่ในองค์กร ขาดทักษะในเรื่องการสื่อสาร เป็นเพราะแนวความคิด ของเขาในเรื่องการสื่อสารมากกว่า

29 ส.ค. 55 โค้ชปกรณ์