

สารบัญ

หัวข้อ	หน้า
หลักการ/แนวความคิด	2
วัตถุประสงค์.....	2
เนื้อหารายละเอียดของหลักสูตร (Course Outline).....	3
กรอบการฝึกอบรม (Course Framework).....	4
แนวทางในการพัฒนาตามโปรแกรม	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

หลักสูตรการตลาดเชิงกลยุทธ์....หัวใจแห่งความสำเร็จ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการ/แนวความคิด

- ผู้จัดการฝ่ายการตลาดของบริษัททุกแห่งต่างก็ต้องเผชิญกับการตัดสินใจที่ยากในภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา พวกเขาต้องเลือกตลาดเป้าหมายอย่างรอบคอบ , พัฒนาคุณสมบัติและคุณสมบัติสูงสุดของผลิตภัณฑ์ , กำหนดราคาอย่างมีประสิทธิภาพ , ตัดสินใจเกี่ยวกับขนาดและการจัดสรรหน่วยงานขายและงบประมาณการตลาดอย่างเหมาะสม
- การเปลี่ยนแปลงในด้านการตลาดจวบจนกระทั่งปัจจุบันถือว่ายิ่งใหญ่มาแล้ว แต่การเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นกับแนวคิดและหลักปฏิบัติด้านการตลาดในอนาคตจะยิ่งใหญ่นี้อีก ปัจจัยด้านเทคโนโลยีและโลกาภิวัตน์ที่กำลังเคลื่อนไปอย่างรวดเร็ว คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมผู้บริโภคและการขายอย่างใหญ่หลวง
- การตลาดเชิงกลยุทธ์จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อองค์กร ดังนั้นผู้จัดการและหัวหน้างานในส่วนงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสินค้าและบริการขององค์กร ต้องร่วมกันระดมสมองในการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ , พฤติกรรมผู้บริโภค พร้อมกับร่วมกันกำหนดกลยุทธ์และนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ จึงจะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาด สินค้า/บริการ ขององค์กรมากยิ่งขึ้น สามารถที่จะนำไปชี้แจงและอธิบายให้ทีมงานเข้าใจได้
- เพื่อร่วมกันกำหนดแผนงานทางการตลาดตั้งแต่การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด , การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด , การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติและการบริหารการตลาดให้สอดคล้องกัน

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความคิดในเชิงกลยุทธ์ และสามารถร่วมจัดทำการตลาดเชิงกลยุทธ์กับทีมงานด้านการตลาดได้ในอนาคต
- เพื่อสร้างความสามัคคีในการร่วมกันคิดสินค้า/บริการขององค์กรซึ่งทุก ๆ คนต้องมีส่วนร่วมในการส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า

เนื้อหารายละเอียดของหลักสูตร (Course Outline)

๑ วิเคราะห์ทิศทางขององค์กร

- วิสัยทัศน์ (Vision)
- ภารกิจ (Mission)
- วัตถุประสงค์ (Objective)
- เป้าหมาย (Goal)

๒ การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด

- ประเมินสถานการณ์ของตัวเอง
- ประเมินสถานการณ์การแข่งขัน
- กลยุทธ์การตลาด
- พฤติกรรมของผู้บริโภคเป้าหมาย

๓ การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด

- การแบ่งกลุ่มทางการตลาด
- นโยบายผลิตภัณฑ์
- การเข้าสู่ตลาด
- การติดต่อสื่อสารทางการตลาด

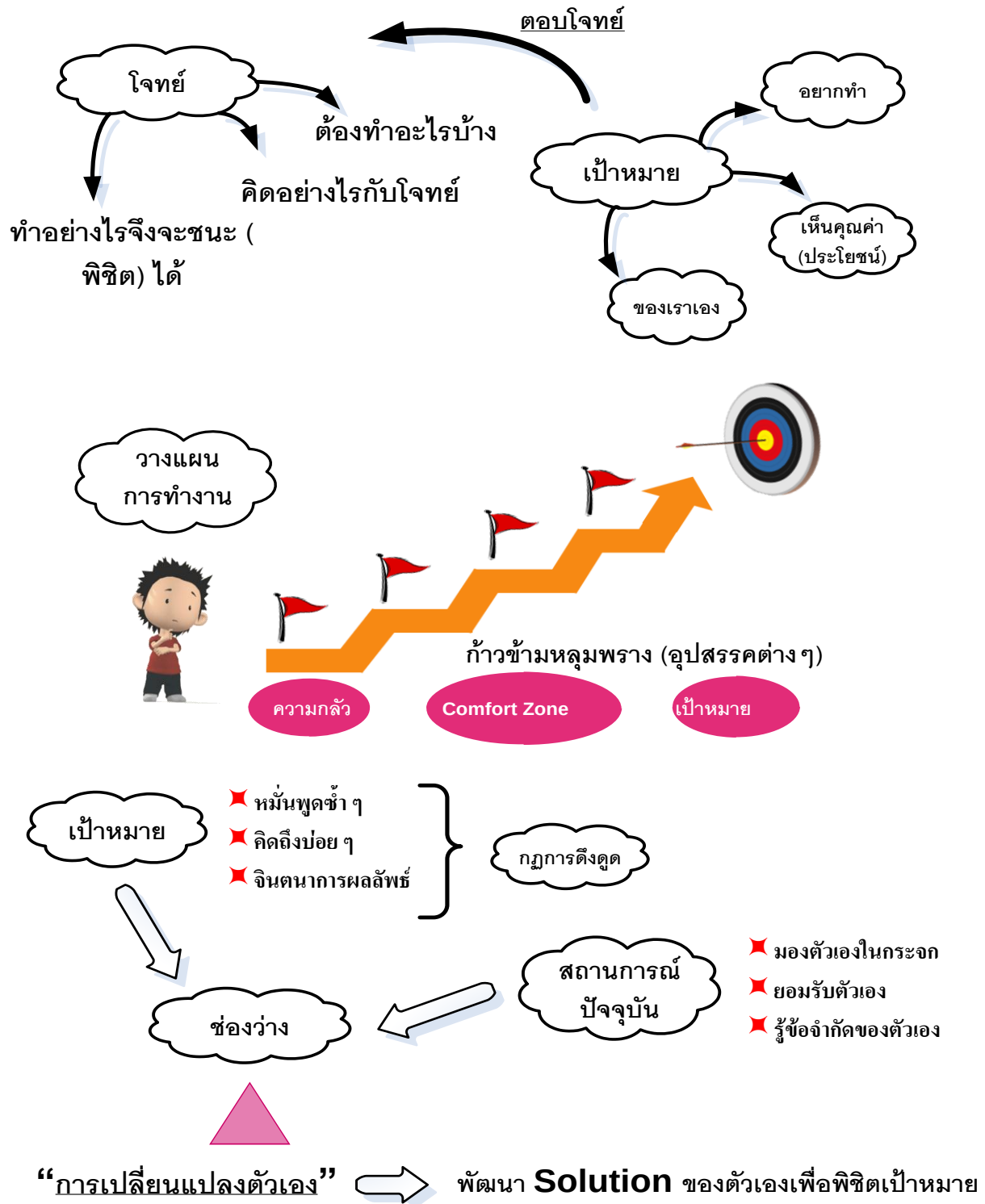
๔ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ

- การบริหารงานขาย
- การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

๕ การบริหารการตลาด

- การจัดการการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ
- การประเมินและควบคุมผลการปฏิบัติงานด้านการตลาด

กรอบการฝึกอบรม (Course Framework)



แนวทางในการพัฒนาตามโปรแกรม

- ✧ การฝึกอบรมทำให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งผู้เข้าอบรมจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ✧ กิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง
 - การบรรยายเนื้อหา
 - Work shop สร้างสถานการณ์
 - เกมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
 - การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง
- ✧ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อศักยภาพของผู้เข้าอบรมที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ✧ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา



★ ตัวอย่างWork Shop หัวข้อ “การทำพิมพ์เขียวงานขายของตัวเอง”

✧ วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายสามารถวางแผนลูกค้าเป้าหมายที่คาดหวังจะดำเนินการปิดการขายได้มีมากขึ้น
- แก้ไข

- เพื่อให้พนักงานมองเห็นภาพงานขายของตัวเองกับลูกค้าเป้าหมายหลัก ว่าเราต้องดำเนินการอย่างไรกับเขาบ้าง

✧แนวทางในการดำเนินการ

- คัดเลือกลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยใช้ทฤษฎี 80 : 20 หมายถึงลูกค้าที่ให้ผลตอบแทนที่บริษัทค่อนข้างสูง มาทำ 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
- การติดตามผลใช้เวลาสั้นๆ ไม่เสียเวลากับลูกค้าทั่วไป 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
 - นำเรื่องที่ทำให้เรียนรู้ไปใช้ได้จริง
- ❖ Workshop ประเด็นสำคัญที่สามารถไปฝึกฝนได้
ดำเนินการ Workshop ในเรื่องที่สำคัญเพื่อให้เข้าใจและนำไปฝึกฝนได้จริง
 - กระตุ้นให้ คิด → เขียน → พูด
 - การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันภายใน Class
 - การนำเสนอกลุ่มจากการระดมความคิดเห็น
 - การนำไปใช้ฝึกฝนกับตัวเอง
- ❖ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนเพิ่มเติม
เรื่องให้ผู้เข้าฝึกอบรมยืนยันกับตัวเองว่าจะนำไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง
 - เรื่องที่ได้รับจากการอบรม
 - เรื่องที่ชอบ
 - เรื่องที่จะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก
 - การบ้านของตัวเอง
- ❖ กิจกรรมเสริมการเรียนรู้ให้เกิดความสนุกสนาน
จัดกิจกรรมให้เหมาะสมในแต่ละกลุ่มที่เข้าฝึกอบรมและสอดคล้องกับเนื้อหา
 - เกม / การละเล่น
 - Role Playing

- นิทานให้แนวความคิด
- กรณีศึกษา

แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน

“การเปลี่ยนแปลงตัวเอง ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และมีความสุขที่ได้ทำ”

การสร้างกิจกรรมหลังการฝึกอบรมนับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญเพราะจะทำให้การพัฒนาตัวเองเกิดความต่อเนื่อง และหากสามารถทำให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมดำเนินการฝึกฝนในเรื่องที่เขาอยากเปลี่ยนแปลงได้ยาวนานก็จะทำให้เขาสามารถสร้างอุปนิสัยใหม่ของตัวเองขึ้นมาได้ เมื่อมีความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งแล้ว เขาก็จะสามารถสร้างกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องอื่นๆต่อไปได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งยังสามารถนำไปให้ผู้อื่นได้พัฒนาต่อไปได้ด้วย

กิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างต่อเนื่อง สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ควร เป็นสิ่งที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่เกิดขึ้นในระหว่างการฝึกอบรม ทำให้เขานึกถึงบรรยากาศในการฝึกอบรมและเขาเลือกเรื่อง ที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเอง 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. การสร้างโครงการร่วมกันในองค์กร โดย HRD
9. การดำเนินการ Clinic โดยอาจารย์ปกรณ์ (มีค่าใช้จ่าย)

ผลลัพธ์จากการฝึกอบรม ทุกคนจะมีประเด็นสำคัญของตัวเองที่จะนำไปพัฒนา แต่จะหยุดการพัฒนา กลางคันเพราะไม่สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยทำให้เขาสามารถพัฒนาตัวเองต่อไป ได้ด้วยตัวของเขาเอง

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

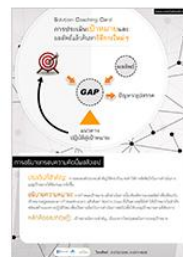
▶ เครื่องมือต่างๆ

• Coaching card



Balancing
Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD **New!**



Solution
Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD **New!**



รูปภาพให้แง่คิด
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD

• เครื่องมือการโค้ชต่างๆ



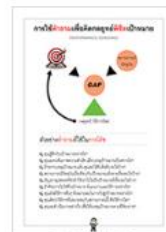
การสร้างเรื่องเล่าผ่านใจ
ด้วยรูปภาพ (Story Telling)
by โค้ช ปกรณ์

ดูทั้งหมด **New!**



คู่มือตัวอย่างบทสนทนา
การใช้ในประเภทต่าง
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD **New!**



การใช้คำถามรูปแบบต่างๆ
ประกอบการโค้ช by
โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD



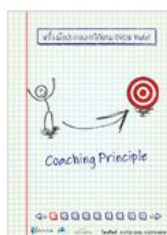
การใช้เครื่องมือประกอบ
การโค้ชด้วยคำสำคัญ
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD



การโค้ชเพื่อสร้าง
ความสมดุลด้วยการคิด
by โค้ช ปกรณ์

DOWNLOAD



เครื่องมือประกอบการโค้ชตาม
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 และ หลังการอบรม

★ 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 และ หลังการอบรม
- 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 ตาราง อบรม สัมมนา ปี 2560 ของสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง ได้ที่นี่

The screenshot displays the ENTRAINING 2560 website. At the top, there's a banner with a person looking at a screen showing various business concepts like 'Think', 'Coach', 'Sales & Marketing', 'Management OD', 'Service', 'Soft Skill', and 'Leadership'. Below the banner, there's a grid of buttons for different training programs: Public, In-house, Clip VDO, Gallery, Yearly Plan 2560, Monthly Plan, Register, Member Login, LEADERSHIP, COACH, SALES, GENERAL SOFT SKILL, THINKING SKILL, MANAGEMENT ORGANIZATIONAL & DEVELOPMENT, Integrated Training Program, Operation Package, Learning Online, Customer Voice, แห้วรวมความรู้ สำหรับผู้สนใจพัฒนาตนเอง, and แห้วรวมความรู้ เพื่อการฝึกฝนการฝึกอบรม. The website is designed with a blue and orange color scheme.

- บทความเกี่ยวกับการพัฒนาตนเอง จากทีมวิทยากรผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรมด้วยกระบวนการ Training & Group Coaching หลากหลายหมวดให้เลือกได้ตามความสนใจ

The screenshot shows a blog page with several articles. Each article has a title, a brief description, and a date. The articles are categorized into 'COACHING ARTICLES' and 'BRAIN ARTICLES'. The categories are highlighted in blue boxes. The articles include:

- บทความเรื่อง เส้นทางการสร้างคุณค่าในองค์กร (Core Value)**
- บทความเรื่อง การสร้างวัฒนธรรมการโค้ชในองค์กร**
- บทความเรื่อง วัฒนธรรมการโค้ชในทีมวิทยากรตัวเอง**
- บทความเรื่อง ความหมายของการโค้ช (Coaching)**
- บทความเรื่อง การโค้ชแบบกระจกเงา (Mirror Coaching)**
- บทความเรื่อง บ้านแห่งการเปลี่ยนแปลง**
- บทความเรื่อง สมองส่วนคิดและสมองส่วนอารมณ์**
- บทความเรื่อง กระตุ้นศักยภาพของสมอง**
- บทความเรื่อง เป้าหมายในชีวิตรหัสว่า "SMART Goal"**

The page also features a sidebar with a search bar and a list of articles. The overall design is clean and professional, with a focus on providing valuable content for personal and professional development.

- เครื่องมือพัฒนาตนเอง สามารถใช้เป็นคู่มือการฝึกฝนในด้านต่างๆ ได้อย่างง่าย (คู่มือจิ๋ว)

คู่มือจิ๋ว The world of coaching ep.2 (เล่ม 11)
 หนังสือใน โลกของการโค้ช (The World of Coaching) เป็นเสมือน สวนสนุก ที่ครอบคลุมของผู้ที่เข้ามาเยี่ยมเยือน สามารถเลือกเรียนรู้เครื่องมือ เล่นต่างๆ ตามความถนัด ซึ่งจะได้ทั้งประสบการณ์ที่ดีและความสนุกสนาน ระหว่างการเล่นครับ
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว The world of coaching ep.1 (เล่ม 10)
 ทักษะการโค้ช มีอีกหลายเรื่องที่สามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้อีก หากเข้าใจจุดประสงค์ของการโค้ชอย่างแท้จริง ผมขอเสนอมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันเรียนครั้น
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว ครอบครอง...เรื่องศาสตร์การโค้ช (เล่ม 9)
 การโค้ช (Coaching) เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ในการช่วยเหลือ ผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จตามที่เขาค้นพบโดยการโค้ชค้นหาแนวทาง ที่เหมาะสมของตัวเองในการไปสู่เป้าหมาย ได้ด้วยตัวเอง
 คู่มือจิ๋วฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นพื้นฐานของผู้สนใจการโค้ช (Coaching) ได้นำไปประยุกต์ใช้ กับเหตุการณ์ต่างๆ ได้อย่างง่าย
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว คุณเป็นโค้ชที่ดีกว่าที่คุณคิด...ด้วยเครื่องมือพัฒนาตนเอง (เล่ม 8)
 คู่มือจิ๋วเล่ม 8 นี้ เป็นความตั้งใจของผมที่ต้องการให้ทุกท่านสามารถนำความรู้ ความสามารถ (ศักยภาพ) ของตัวเอง ออกมาใช้ในการดำเนินชีวิตไปสู่สิ่งที่ดีกว่าเดิม ตามที่แต่ละคนต้องการ ปัจจุบันการใช้ความสามารถของแต่ละคนยังไม่เต็มที่ เพราะมีสิ่งที่เป็นตัวเหนี่ยวรั้งไว้โดยไม่รู้ตัวในของบุคคลนั้นๆ
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว สำคัญ...เปลี่ยนชีวิตได้จริงหรือ? (เล่ม 7)
 คู่มือจิ๋วเล่มนี้ จัดทำขึ้นเพราะผมในฐานะวิทยากรที่สอนในแนว Training & Group Coaching , โค้ชผู้บริหาร (Executive Coach) และที่ปรึกษาองค์กรธุรกิจ โดยไม่กระทบการ Coaching & Consulting ทำให้ต้องไม่คำถาม? ประกอบอยู่ตลอดเวลาที่ทำงานที่อยู่อ ปัจจุบันมีความคุ้นเคยกับการใช้คำถามมากกว่าการบอก หรือชี้แนะ
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว คุณสมบัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จ 10 ประการ (เล่ม 6)
 ผมอยากเป็นคนประสบความสำเร็จ และเชื่อว่าทุกท่านก็ต้องการเช่นเดียวกัน หากมีวิธีใดที่สามารถทำให้เราประสบความสำเร็จได้ เราคงเต็มใจและปฏิบัติตามอย่างแน่วแน่ ผมได้รวบรวมแนวคิดของบุคคลที่มีดีที่คือของบุคคลที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำมาใช้ฝึกฝนและปฏิบัติด้วยตัวเอง จึงขอแนะนำมาแบ่งปันไว้ในเล่มนี้ หากผู้ใดสนใจจะนำไปปฏิบัติก็ยินดีครับ
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว สนุกกับตัวอักษร A-Z ในแง่คิดดีๆ (เล่ม 5)
 การสร้างคำดีๆ ในภาษาอังกฤษ โดยการนำอักษรมาผสมกันแล้วเกิดเป็นคำที่มีความหมายดี ทำให้ผมเกิดความสุขใจที่จะลองให้ความหมายกับตัวอักษรแต่ละตัวที่สร้างแง่คิดดีๆ ขึ้นมา จนทำให้เราสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างง่ายๆ เพราะถ้าถึงตัวอักษรแล้ว สามารถเชื่อมโยงกับความคิดของคำที่เราทำมาตลอดวัน พร้อมกับคำอธิบายแง่คิดดีๆ ก็จะช่วยให้เราเกิดการเปลี่ยนแปลงแล้วนำไปปฏิบัติได้ทันที
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว เปลี่ยนวิธีคิดใหม่...ชีวิตดีขึ้นแน่นอน (เล่ม 4)
 ผมไม่เคยเชื่อประโยคนี้เลย เพราะคิดว่าที่เราคิดนั้นเป็นความคิดของเราคนเดียวที่เกิดขึ้น เราเปลี่ยนวิธีคิดกันได้อย่างไร ต่อให้เหตุการณ์เปลี่ยนก่อนนี้ เราถึงจะเปลี่ยนความคิดได้ หลังจากศึกษาด้านนี้มากขึ้น แล้วลองปฏิบัติด้วยตัวเอง ทำให้เชื่ออย่างสนิทใจว่าเราควบคุมหรือเลือกความคิดที่เป็นประโยชน์ของเราได้ สามารถปล่อยใจความคิดที่ไม่เป็นประโยชน์เกิดขึ้นแล้วหายไปได้ การดำเนินชีวิตดีขึ้น หลายๆ อย่างเปลี่ยนแปลงไป
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>

คู่มือจิ๋ว พัฒนาตัวเองกันดีกว่า...ง่าย...ง่าย (เล่ม 3)
 ถ้าทุกคนรักตัวเองแล้วทว่าวันนี้เราพัฒนาตัวเองกันมากแค่ไหน หลายคนไม่รู้ตัวว่าทำอะไรด้วยตัวเองไป เพราะกลัวคนอื่นสามารถแซงและเหนือกว่าเราได้ แต่ได้ลองด้วยตัวเองแล้วคิดเชิงบวกและการกระทำเชิงบวก โดยไม่หวังว่าเพราะเหตุการณ์หรือบุคคลอื่นเป็นผู้กระทำเรา แต่จริงๆ แล้วเราเป็นเหตุที่เป็นผู้คิดเชิงบวก จึงเกิดความรู้สึกเชิงบวก การกระทำที่ไม่ดีจึงเกิดขึ้น
 อยากได้ก็เชิญคลิกเลยครั้น >>>






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



คลิกวิดีโออบรม » รวมคลิกวิดีโอสำหรับบุคคลทั่วไป

 หลักสูตรเทคนิคการโค้ชเชิงลึก การโค้ช (Coaching) คือ การทำให้โค้ชชี่ได้ใช้ศักยภาพด้านต่างๆ ของตัวเองอย่างเต็มที่ ในการค้นหาวิธีการที่เหมาะสมกับตัวเอง 23 ส.ค. 59 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร เทคนิคการสร้างเครื่องมือการโค้ชของตัวเอง การสร้างเครื่องมือการโค้ช (Coaching Tools) จะช่วยทำให้โค้ชเกิดความมั่นใจ ในกระบวนการโค้ชของตัวเองเพิ่มขึ้น 21 ก.ค. 59 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร Life & Performance Coaching การโค้ช (Coaching) คือ การทำให้โค้ชชี่หา ผู้ที่ออกมาจากจุดมุ่งไปอีกจุดหนึ่ง ที่เป็นเป้าหมายของโค้ชชี่ โดยการตั้งคำถาม 15 ก.ย. 58 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร ทักษะการโค้ชซึ่งทีมงาน ผู้จัดการ/หัวหน้างาน มีบทบาทหน้าที่ในการพัฒนาบุคลากรภายในทีม ให้สามารถนำความรู้ความสามารถมาใช้ในการเกิดประโยชน์ 30 ก.ค. 57 โค้ชปกรณ
 หลักสูตร HRD...คุณคือโค้ชขององค์กร บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับพัฒนาบุคลากร ในองค์กรมากที่สุดคือ HRD (Human Resource Development) 5 เม.ย. 56 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร ผู้นำรอบทิศทาง (360 องศา) องค์การที่มีประสิทธิภาพสูง มีผู้นำที่พัฒนาบุคลากรให้มีภาวะผู้นำในตัวเอง และแสดงภาวะผู้นำ ต่อผู้อื่น 4 ก.ย. 58 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร สุดยอดนักขาย ที่ขีดเป้าหมาย สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน จำเป็นต้องให้นักขายที่มีใจมุ่งมั่นอยู่กับงานขาย มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ได้รับ เอาชนะปัญหา 27 มี.ย. 56 โค้ชปกรณ	 หลักสูตร สร้างพลังการสื่อสาร และจิตใจผู้ฟัง บุคลากรส่วนใหญ่ในองค์กร ขาดทักษะในเรื่องการสื่อสาร เป็นเพราะแนวความคิด ของเขาในเรื่องการสื่อสารมากกว่า 29 ส.ค. 55 โค้ชปกรณ