



Course outline

เทคนิคการสร้างทีมงานให้ประสบผลสำเร็จ (Success Team Building)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“จะเป็นที่หนึ่งได้ ทีมงานต้องเป็นหนึ่งเดียวกันก่อนเสมอ”

หลักการ/แนวความคิด

- ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ขององค์กร คือบุคลากรภายในที่มีความรัก มีความสามัคคี มีเป้าหมายที่เป็นหนึ่งเดียวกัน เพราะนี่คือพลังที่จะก่อให้เกิดเป็นแรงผลักดันให้องค์กร สามารถบรรลุไปสู่เป้าหมายของทุกความสำเร็จที่ต้องการได้ ทีมงานจึงเป็นพลังที่ต้องการการหลอมรวมจากพลังส่วนน้อยของทุกบุคลากรเข้ามารวมไว้ด้วยกันเป็นหนึ่งเดียว
 - ดังนั้น การที่จะให้บุคลากรรู้และเข้าใจถึงคำ ว่าทีมงาน จะต้องเข้าใจกระบวนการ การเรียนรู้ที่จะเจาะเข้าไปถึงแกนกลางของบุคลากร เพื่อให้ บุคลากรได้ตระหนักและรับรู้ถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากการร่วมมือในการทำงานเป็นทีม ส่งผลให้ประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพในเป้าหมายของงานนั้นๆ
 - ผู้เข้ารับการอบรม จะได้เรียนรู้และวิเคราะห์พฤติกรรม ความคิด อารมณ์ ความรู้สึก ขั้นตอนการสร้างทีมที่ต้องสอดคล้องประสานทั้งในเรื่องของจิตใจ ความคิด ความสัมพันธ์ เป้าหมาย และเทคนิคต่างๆ ที่ต้องก้าวเดินขนานกันไปอย่างสอดคล้องแม่นยำ เพื่อผลสำเร็จของทุกเป้าหมายที่จะเกิดขึ้นจากการร่วมแรงร่วมใจของบุคลากรในทีมงาน
- “จะเป็นที่หนึ่งได้ ทีมงานต้องเป็นหนึ่งเดียวกันก่อนเสมอ”

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ทักษะและเทคนิคในการสร้างทีมงาน
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงความสำคัญของการทำงานเป็นทีม
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้ถึงความสำคัญที่ยิ่งใหญ่จากการทำงานเป็นทีม
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรัก มีความสามัคคี และมีเป้าหมายเป็นหนึ่งเดียวกัน
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้ไปปรับประยุกต์ให้สอดคล้องกับองค์กร

เนื้อหาหลักสูตร

- ★ พฤติกรรมการทำงานเป็นทีมในปัจจุบัน
- ★ เรียนรู้หลักสำคัญของคำว่า “ทีมงาน”
- ★ ทีมงานกับทัศนคติ
- ★ ทีมงานกับอารมณ์ความรู้สึก
- ★ ทีมงานกับการประสานงาน
- ★ มุมมองแนวตั้ง Vertical
- ★ มุมมองแนวนอน Horizontal
- ★ องค์ประกอบหลักสำคัญของการสร้างทีมงาน
- ★ ผู้นำทีมงานแห่งความสำเร็จ
- ★ ขั้นตอนการสร้างทีมงานให้ประสบผลสำเร็จ
- ★ การสร้างทีมด้วยการ “ลด”
- ★ การสร้างความสำเร็จด้วยการ “ยอม”
- ★ การวิเคราะห์ปรับแต่งทีมงาน
- ★ การสร้างพลังให้กับทีมงาน
- ★ การวางแผนทีมงานในระยะยาว
- ★ การสร้างความสัมพันธ์ในแนวตั้ง
- ★ การสร้างความสัมพันธ์ในแนวนอน
- ★ หลุมพรางและปัจจัยความสำเร็จ
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้อำนาจการจัดสร้างทีมงาน

- วิเคราะห์อย่างละเอียดถึงผลลัพธ์
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
 - ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
 - ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)
- คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการ
 - ✓ หัวหน้างาน
- 