

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
					นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	
3	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	5 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ นักศึกษา 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	8 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ ตรียุทธวัฒนา การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	9
10	11 การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	12 ปลดล็อกความคิด ... พิซิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ ตรียุทธวัฒนา พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14 การสื่อสารและการจัดการ ภาวะวิกฤต อาจารย์สุพจน์ ตรียุทธวัฒนา การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	15 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัส Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	16
17	18 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 วันมาฆบูชา	20 กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกอง ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	21 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Business Speaking and Writing ดร.อิสริกุล ถมิ่งรักษัสต์	23
24	25 การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Customer Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	26 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	28 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
3	4 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรงค์ วัฒนกุล การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการ การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 Project Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การพัฒนาองค์กร ด้วย Job ของหน่วยงาน และ Job ของตำแหน่งงาน อ.ธนะเดช อาจารย์ธนะเดช ธานี การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	7 การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 ปลดล็อคความคิดพิชิตความสำเร็จ เพื่อ ความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอัตรัน ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	9
10	11 Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย อาจารย์ธนะเดช ธานี	12 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์ชาติ ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ผ่านโซเชียลมีเดีย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16
17	18 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	19 การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์ การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	20 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21 ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสัตย์ Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23
24	25 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรกิจ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรคการ ทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	26 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	27 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการวางแผนและ บริหารงานทรัพยากรมนุษย์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุม งานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	30
31						

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	
	<p>1 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	<p>2 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	<p>3 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	<p>5 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	6	
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>9 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>10 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดีย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	13 วันสงกรานต์	
14 วันสงกรานต์	15 วันสงกรานต์	16 วันสงกรานต์	<p>17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒนโชติ</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	<p>18 ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>การสร้างแผนการขาย</p>	<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	20	
21	<p>22 การบริหารงานขายเพื่อพัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p>	<p>23 ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>24 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถ่มรักษัสต์ว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดขึ้นด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>25 และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุวรรณค์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรคการทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	27	
28	<p>29 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีระวัณโรจน์</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	<p>30 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี</p>					

May 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 วันแรงงาน	2 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำ เพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3 การจัดซื้อได้แย่ง เจรจาต่อรองการ ปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	4
5	6 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	8 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	9 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนภูกุล HR for Non HR อาจารย์ธัญเดช ธานี การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	11
12	13 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ผ่านโซเชียลมีเดีย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การทำงาน การมอบหมายงานและ การติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล เทคนิคสร้างสรรค้การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษ์สัตว์ การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอชั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชุดเขยวันวิสาขบูชา	21 วิทยุการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	22 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 การตลาดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนภูกุล First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	24 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษอาจารย์ ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25
26	27 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ตริยธรรมวัฒนา	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	30 Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนภูกุล	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	

June 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
30						1
2	<p>3 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารงานขาย ส่วนรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>4 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ผ่านโซเชียลมีเดีย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ</p>	<p>5 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	<p>6 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่ง นวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์วราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์</p>	8
9	<p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>11 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>12 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>13 Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล</p> <p>Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>14 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	15
16	<p>17 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ศรีทวีวัฒนา</p>	<p>18 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p>	<p>19 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรค้การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>20 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอื้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>21 Super Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	22
23	<p>24 บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>25 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกอง ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p>	<p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารวางแผน และบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคน ให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ณเดช อานี</p>	<p>27 เทคนิคการขายอย่างเห็นอื้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ศรีทวีวัฒนา</p>	<p>28 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	29

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management for Effective Work อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>2 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ (CRM) อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>16</p> <p>วันอาสาฬหบูชา</p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>26 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p> <p>Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	27
28	<p>29</p> <p>ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>			

August 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3
				นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	
4	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีค้า	7 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุกัญญา ตรียุทธวัฒนา	8 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	9 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำเพื่อ ความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
	ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	นักศึกษา 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และ การปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	
11	12 วันแม่แห่งชาติ	13 เทคนิคการนำเสนอขาย อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัต	16 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17
		ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกัญญา ตรียุทธวัฒนา	การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
18	19 Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	24
	การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Business Speaking and Writing ดร.อิสระกุล ถมังรักษ์สัตว์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
25	Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	28 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	31
	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรพงศ์ วัฒนกุล	จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	

September 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Call Center ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสมบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	10 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตย์ ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมาล ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14
15	การพัฒนาทักษะการทำงาน 16 เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ดิเรยทวิวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วิชาพันธ์ ชัยพัฒนานนท์	17 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พวง บุญชัยวัฒน์โชติ Effective Communication Skill ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	18 ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	24 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสมบัติไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Team Spirit ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	28
29	30 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร					

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14 ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พูดยเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) 17 อาจารย์พงศานู บุญชัยวัฒน์โชติ</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19	
20	<p>21การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>23 วันปิยมหาราช</p>	<p>24 การสร้างแผนการขาย และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>25 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ต้นศิษุมาล</p>	26
27	<p>28ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>30 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรุล ถมั่งรังษีศักดิ์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		

November 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจริญต่อรองการปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	2
					นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	4 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	6 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	7 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	8 ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	9
	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษัสัตว์	15 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16
	การสั่งงาน การมอบหมายงานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การจัดข้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
17	18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	20 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	21 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	23
	ปลดปล่อยความคิด ... พิชิตความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	
24	25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	29 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	30
	Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	3 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	5	6 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	7
		ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตว์ เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศาว บุญชัยวัฒน์โชติ		วันพ้อแห่งชาติ	เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี	
8	9 เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ศรีทวิวัฒนา	10 วันพระราชทานธรรมมัญญู	11 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	12 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	14
15	16 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	17 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	18 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	19 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา	20 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	21
22	23 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ศรีทวิวัฒนา	24 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	25 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	26 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	27 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	28
29	30 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาธรา บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	31 วันสิ้นปี				