

# January 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 วันขึ้นปีใหม่	2	3	4 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา	5
6	7	8	9 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการคัดสรรบุคลากรด้วย ศาสตร์การวิเคราะห์หลายเชิง อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา	10 Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงาน เพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน ของ CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ปลดล็อกความคิด พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์	12
13	14 Competency-Based Interview ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์ กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	15 การจัดทำแผน Action Plan ของหน่วยงาน HR ดร.กฤตติน กุลเพ็ง เทคนิคการบริหารและพัฒนาคน สำหรับ ผู้บริหารสมัยใหม่ (HR for Non HR) อาจารย์ธนเดช ธาณี Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์	16 ปลดล็อกความคิด พิชิตความจำ เพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนและการบริหารค่าจ้าง (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	17 การสร้างจิตสำนึกในการลด ต้นทุนค่าใช้จ่ายและความสูญเสีย โดยไม่ลดคุณภาพ อาจารย์สมบุญ ชีรธรรมานุกุล	18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การจัดทำตัวชี้วัดผลสำเร็จของงาน (KPI) อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล Training Road Map-Competency Based อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา	19
20	21 เทคนิคการคัดเลือกและ สัมภาษณ์งานให้ตรงตาม Competency อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	22 การจัดการห้องเรียนของลูกค้าต้องการ บริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์ การประเมินผลการปฏิบัติงานแบบ Competency อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา	23 Competency-Based Model Management อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา สวัสดิการยืดหยุ่น อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	24 Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน กฎหมายแรงงานที่ควรรู้ อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	25 เทคนิคสร้างสรรค์การทำงาน ใหม่มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน IDP to Drive the Company Goals อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา	26
27	28 The Professional Organizer that Organization Need Strategy อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา การบริหารความเสี่ยง อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	29 The Strong HR for Non HR อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา เทคนิคการวิเคราะห์อัตรา กำลังคนอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	30 จับมือปั้น Competency-Based Model จากความฝันสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา พลิกโฉม คน&องค์กร เพื่อ ก้าวสู่ยุค Thailand 4.0 อาจารย์พงศา บุญชัยวัฒน์โชติ	31 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์ ทักษะการจัดการและพัฒนา ทรัพยากรบุคคลในเชิงรุก อาจารย์สุกิจ ดริยทธรวัฒนา		

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

# March 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	2
					การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การเขียน E-Mail 6 ภาษาอังกฤษกิจจย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	7 บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการปรับปรุงและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเหนือชั้นด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โฉมหนูต	9
10	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	12 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการนำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โฉมหนูต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมั่งริชส์ตี๋ ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16
17	18 Internet & E-Commerce อาจารย์มิ่งคล ตันติสุขุมมาล ปลดล็อคความคิดพิชิตความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	19 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชนันท์ ชัยพัฒนานนท์ การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา	20 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาดด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 ชัยชนะนักขายมีอทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23
24	25 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรกิจ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	27 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	30
31						

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	
	<p>กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่...ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>3 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประกาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	6	
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>9 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหา ในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>10 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	13 <b>วันสงกรานต์</b>	
14 <b>วันสงกรานต์</b>	15 <b>วันสงกรานต์</b>	16 <b>วันสงกรานต์</b>	<p>17 พัฒนาทักษะให้เป็นนักฝึกอบรมมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การสร้างแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	20	
21	<p>22การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>24 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล งามรักษัสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดขึ้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>25 และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุวรรณศักดิ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรคการทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา</p>	27	
28	<p>29ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>30 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประกาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</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 วัฒนกุล 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 การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิระสกุล เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษ์สัตรี การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชุดเขยวันวิสาขบูชา	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่กว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การทำแผนพัฒนารายบุคคล ให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา	22 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24 เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษอาจารย์ ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25
26	จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	30 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสร้างแผนการขายและ การทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
30						1
2	3 Creative Thinking ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	5 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	6 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	7 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่ง นวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์วราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	8
9	การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	11 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Key Account Management ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	12 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	13 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล  Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	14 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	15
16	17 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรีทวิวัฒนา	18 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	19 เทคนิคการจذبพนักงานและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Effective Communication Skills ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	20 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Professional PR ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอชั้ ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	21 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต  Happy @ Workplace ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	22
23	24 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	25 การบริหารความขัดแย้งอย่าง มีประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล  นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร  เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธเนศ ธาณี	27 เทคนิคการขายอย่างเห็นอชั้ ตามสถานการณ์ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตรีทวิวัฒนา	28 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง  ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management อาจารย์สุภกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>2 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุภกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>5 การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>9 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>Graphic Design &amp; Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>16</p> <p><b>วันอาสาฬหบูชา</b></p>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>	<p>19 Internet &amp; E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>	<p>26 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธนูเดช ธานี</p> <p>Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	27
28	<p>29</p> <p><b>ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</b></p>	<p>30 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p>	<p>31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์</p>			

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 น้าชัยศรีค้า	7 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุกัญญา ตรียุทธวัฒนา	8 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	9 ปลดล็อกความคิด ... พิชิตความจำเพื่อ ความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
	ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	นักขาย 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.อิสกรกุล 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	



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 วนสบัติไพศาล	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 ตริยทวิวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วิชาพันธ์ ชัยพัฒนานนท์	17 Train the Professional Trainer 18 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Effective Communication Skill ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	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 ทักษะหัวหน้างาน 4 ด้าน อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Professional Help Desk ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์	24 ด้านธุรการ พันธ์พรประสิทธิ์  จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญโรจน์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล  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					

# October 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14</p> <p>ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พุดเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 พัฒนาทักษะให้เป็นที่ถูกยอมรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19	
20	<p>21 การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>23</p> <p>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>28 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>30 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมิ่งรักษัสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจจขาดรองการปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	2
					นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
3	4 Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	6 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	7 การบริหารการตลาด สมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	8 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	9
	พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Customer Service	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธานี	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล	13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14 สร้างพนักงานขาย ให้เป็นนักขาย ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสัตว์	15	16
	การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	การบริหารบริการ บนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
17	18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	23
	ปลดปล่อยความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การทำแผนพัฒนารายบุคคล ให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	
24	25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29 การสื่อสารอย่างทรงพลัง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	30
	Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสร้างแผนการขายและ การทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการ ความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	

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