

In-house Program

"ต้องการอย่างไร - โมติวา จัดให้ได้"

- ✓ เฉพาะบริษัท เฉพาะกลุ่ม เฉพาะงาน
- ✓ ทั้งกลุ่มใหญ่ กลุ่มเล็ก เราไปจัดอบรมให้ทุกที่ (2-5 ท่านก็ยินดีบริการ)
- ✓ เรามีวิทยากรประจำพร้อมออกแบบหลักสูตรให้ท่านได้
ท่านสามารถติดต่อเพื่อปรึกษาหารือกับวิทยากรของสถาบัน ได้ตลอดเวลา
- ✓ เพียงท่านระบุ : เนื้อเรื่องที่ต้องการ - ปัญหาที่อยากแก้ไข
ระยะเวลาที่สะดวกอบรม **รวมถึงงบประมาณที่มี**
- ✓ ก่อนดำเนินการจัดฝึกอบรมทุกครั้ง ทีมวิทยากร จะศึกษาลักษณะงาน , สถานการณ์ปัจจุบัน , นโยบาย และวัฒนธรรมองค์กร เพื่อนำไปสร้างหลักสูตรให้ เหมาะสมอย่างเฉพาะเจาะจง
- ✓ สถาบันฝึกอบรม MOTIVA ยึดหลักการเรียนการสอนด้วยวิธี PROFIT & PLEARNING Method กิจกรรม ชวนคิด ชวนคุย ไม่เครียด สนุกสนาน **พร้อมได้แนวคิดและความรู้** นำไปใช้ในงานได้ทันที โดยการนำทีมฝึกอบรมจากวิทยากรที่ชำนาญในสาขาต่าง ๆ
- ✓ **พิเศษสุด !!!** หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นลงแล้ว วิทยากรและทีมงาน พร้อมที่จะเป็นที่ปรึกษาให้ท่านตลอดไป ... **ฟรี**

9 กลุ่มหลักสูตร เพื่อเป็นแนวทางสำหรับพิจารณาเลือกและร่วมปรึกษา หรือขอข้อมูลเพิ่มเติม กับทีมงานของสถาบันฯ เพื่อจัดและปรับหลักสูตร ให้เฉพาะเจาะจงและเหมาะสมสำหรับองค์กรของท่าน

1. กลุ่มหลักสูตรการทำงานอย่างทีม
2. กลุ่มหลักสูตรการสื่อสารและงานสำนักงาน
3. กลุ่มหลักสูตรระบบคุณภาพ , โลจิสติกส์ , คลังสินค้า
4. กลุ่มหลักสูตรการพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพ-ประสิทธิภาพการทำงาน
5. กลุ่มหลักสูตรการบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน
6. กลุ่มหลักสูตรการบริหารทีมงานชาย / ผู้นำทีมชาย
7. กลุ่มหลักสูตรการบริหารงานบุคคล
8. กลุ่มหลักสูตรการขาย - การตลาด
9. กลุ่มหลักสูตรพัฒนางานบริการ

*** หลักสูตรที่เปิด Public ทุกหลักสูตร

สามารถเลือกบางเนื้อหา นำมาผสม เป็นหลักสูตรเฉพาะตามต้องการได้ค่ะ***



..... ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมหรือปรึกษากันเกี่ยวกับแผนการฝึกอบรมได้ทันทีที่

info@trainingbymotiva.com หรือโทรศัพท์คุยกันก็ได้ที่

Tel. 028827519 , 028827598 , 065-8849097

id line : @trainingbymotiva

คุยโดยตรงกับ พรประภา (ที่ปรึกษาหลักสูตร)

หรืออาจารย์เปรมฤดี และ อาจารย์ปิยาภรณ์ (ผู้บริหารจัดทำหลักสูตร)

www.trainingbymotiva.com / www.วิทยากรฝึกอบรม.com



1 กลุ่มหลักสูตร การทำงานอย่างทีม

- ปลุกพลังความคิด ปลุกพลังเพื่อการทำงาน “สร้างแรงจูงใจในการทำงาน”
- จิตสำนึกและทัศนคติที่ดีในการทำงาน : Being The Best Team
- สร้างพลังในการทำงาน –งานได้ผลคนเป็นสุข (สมดุลงาน : ครึ่งวัน/ 1วัน)
- ทำอย่างไรให้ชีวิตการทำงานมีความสุข มั่นคง ก้าวหน้าและรักองค์กร
- การสร้างความผูกพันผูกใจพนักงาน “Employee Engagement”
- The Mission of Success ยุทธการแห่งความสำเร็จ
- มนุษย์สัมพันธ์ในการทำงานและการพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จในการทำงานเป็นทีม
- สร้างจิตสำนึกและทัศนคติที่ดีในการทำงานเพื่อคุณภาพที่ดีกว่า
- The Mission of Success ยุทธการแห่งความสำเร็จ - พัฒนาค่านิยมสู่ความเป็นเลิศ
- การทำงานร่วมกันอย่างมีคุณภาพ
- Mission of success for service team
- BUILDING SHARED VISION การสร้างวิสัยทัศน์ร่วมเพื่อสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพ
- การทำงานอย่างทีม และการประสานงานที่มีประสิทธิผล
- “Working happiness and better.... “Team working”
- ผสานพลังเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง : The Power of Team
- การทำงานเป็นทีมและภาวะผู้นำ
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงาน และ การทำงานเป็นทีม
- สร้างพลังเพื่อคุณภาพในการทำงาน ... ทีมมีคุณภาพ คนมีคุณธรรม
- สร้างพลังและทำงานอย่างมืออาชีพเพื่อความสำเร็จร่วมกัน
- เทคนิคเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

2 กลุ่มหลักสูตร การสื่อสารและงานสำนักงาน

- การสื่อสาร-ประสานงานภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ -เพื่อความสำเร็จและความสุขในการทำงาน
- Assertive communication การสื่อสารแบบกล้าแสดงออก
- Communication with different style การสื่อสารกับบุคคลหลายแบบ
- Communication with high impact สื่อสารอย่างไรให้ได้ผลดีมีประสิทธิภาพสูง
- เทคนิคการสื่อสารและสื่อความอย่างมีประสิทธิภาพ -การสื่อสารที่เกิดประสิทธิผลเพื่อความสำเร็จในการประสานงาน
- เทคนิคการสื่อสารข้ามสายงาน เพื่อประสิทธิภาพในการทำงานที่ดี
- การสื่อสารการประสานที่ดี ได้งาน..ได้ใจคน
- การสื่อสารเพื่อลดความขัดแย้งและสร้างความเข้าใจและร่วมมือ
- การสื่อสารและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารและการสร้างการมีส่วนร่วมอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารเพื่อลดความผิดพลาดในการทำงาน
- ก้าวสู่ความสำเร็จในงานธุรการ
- การบริหารงานเอกสารและการจัดเก็บเอกสาร
- เคล็ดลี้ลับสู่การเป็นเลขานุการมืออาชีพ
- การเป็นผู้ช่วยผู้บริหารที่ดี
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริหารงานธุรการยุคใหม่
- เทคนิคการเขียนเอกสารภายในองค์กร
- การปฏิบัติงานสำนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- วิธีสื่อสารทางโทรศัพท์ที่มีประสิทธิภาพ - โทรศัพท์อย่างไร ให้ได้ใจและได้งาน
- สื่อสารผ่านสื่อ email - Line -Tel เพื่อสร้างความพึงพอใจและความเข้าใจที่ถูกต้อง
- เทคนิคการประชุมและการสื่อสารในที่ประชุมที่ได้ผล
- บุคลิกภาพดี สร้างความสัมพันธ์และความพึงพอใจให้ลูกค้า-ผู้ติดต่อ
- เทคนิคการนำเสนองานอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการนำเสนอและบุคลิกภาพที่ดี เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีของตนเองและองค์กร

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน**กรุณา** ✓ **ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ**
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

3 กลุ่มหลักสูตร ระบบคุณภาพ , Logistic , คลังสินค้า

- จิตสำนึกเรื่องคุณภาพ
- สร้างและสานกิจกรรม 5ส ให้สำเร็จอย่างต่อเนื่อง
- การนำระบบคุณภาพ 5 ส. มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานเอกสาร
- กิจกรรมกลุ่มคุณภาพและเครื่องมือคุณภาพ 7 ชนิด QC circle & 7QC tools
- เครื่องมือการพัฒนาคุณภาพ 7 New QC Tools
- การดำเนินกิจกรรมคุณภาพ QCC ภายในองค์กร
- การควบคุมคุณภาพ (QC) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- การบริหารคุณภาพทั่วองค์กร - TQM
- Ho Ren So and Visual control
- WHY - WHY Analysis
- TPM : Total Productive Maintenance
- Just in Time เพื่อลดต้นทุน
- ZERO Defect
- ความสูญเสีย 7 ประการ

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน**กรุณา** ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

- เทคโนโลยีโลจิสติกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและการแข่งขัน
- การจัดการ supply chain - logistic อย่างมีประสิทธิภาพ
- การจัดการและควบคุมความปลอดภัยในคลังสินค้า
- การจัดการคลังยุคใหม่ให้แข็งแกร่ง
- การจัดการสินค้าคงคลังเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันและลดต้นทุน
- เพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานคลังสินค้าและการตรวจนับสินค้า
- การบริหารการขนส่ง-จัดส่งสินค้า อย่างมีประสิทธิภาพและต้นทุนต่ำ
- ทำอย่างไรให้การตรวจรับ-จ่ายถูกต้องและมีประสิทธิภาพ
- การขนส่งจัดส่งสินค้า-เอกสาร-วางบิล-รับเช็ค ที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าด้วยบริการ
- Lean & Kaizen ในสายงานโลจิสติกส์

7 กลุ่มหลักสูตร การบริหารงานบุคคล

- การบริหารทรัพยากรบุคคลสำหรับหัวหน้า/ผู้จัดการในสายงานต่าง ๆ HR. for Line Manager / Supervisor
- การปฏิบัติงาน HR ยุคปัจจุบันอย่างมืออาชีพ HRM. Day-To-Day Operation
- HR ยุคดิจิทัล : HR 4.0
- การวางแผนกำลังคน Manpower Planning
- เทคนิคการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ
- ทักษะการสัมภาษณ์ที่มีประสิทธิภาพ...ได้บุคลากรที่ตรงและมีคุณภาพตามต้องการ
- การปฐมนิเทศ ที่ได้ผล ที่มีประสิทธิภาพและน่าสนใจ
- เทคนิคการเขียน Job Description
- HRD. for New HRD. Staff
- การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรรายบุคคล (IDP)
- การบริหารงานฝึกอบรมแบบครบวงจร
- การจัดทำตัวชี้วัด KPIs ที่ได้ผลและใช้ได้จริง
- Balanced Scorecard & KPIs (Tool for Performance Management)
- ทำอย่างไรให้พนักงานปฏิบัติตามตัวชี้วัดอย่างเต็มใจ
- การบริหารผลการปฏิบัติงาน Performance Management - การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- การประเมินผล 360 องศา
- เทคนิคการสร้างการยอมรับการประเมินผลการปฏิบัติงาน สำหรับหัวหน้างาน
- การบริหารค่าตอบแทน (เงินเดือน ค่าจ้าง สวัสดิการ และ ค่าตอบแทนอื่นๆ)
- เทคนิคการจัดวางโครงสร้างเงินเดือน
- เทคนิคการจัดกิจกรรมพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

4 กลุ่มหลักสูตร การพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพ-ประสิทธิภาพการทำงาน (1)

- เทคนิคการปรับปรุงการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
- จัดสำนึกลดการใช้ทรัพยากร ลดต้นทุน-ความสูญเปล่าในการทำงาน
- เทคนิคลดความผิดพลาดที่เกิดจากการทำงาน
- การสื่อสารโดยใช้หลัก Ho Ren So เพื่อลดความผิดพลาดและปัญหาในการทำงาน
- การสร้างจิตสำนึกและความตระหนักในการประหยัดพลังงาน
- เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานด้วยความปลอดภัย
- พัฒนาริธีการทำงานอย่างต่อเนื่องด้วยหลัก KAIZEN / คิดสร้างสรรค์ เพิ่มแนวคิดใหม่ๆเพื่อสร้างผลงาน KAIZEN

- การปรับ Mindset – สร้าง Growth Mindset เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- คิดเชิงบวก และทัศนคติที่ดีในการทำงาน
- สร้างพลังคิด คิดสร้างสรรค์ เพิ่มพลังการแข่งขันให้องค์กร
- คิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม เพิ่มพลังการแข่งขันให้องค์กร Creative – Innovation for competitiveness
- คิดเชิงบวก คิดสร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
- ประสานความคิด เพิ่มพลังสร้างสรรค์ด้วย Mind Map
- Positive Thinking & Personal Development in work life Environment
- Positive Thinking to Creative Thinking...เพิ่มพลังคิด พลิกพลังธุรกิจ
- ทำอย่างไรให้มีความสุขและสนุกกับการทำงาน
- ก้าวสู่ชัยชนะในชีวิตและธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วย “พลังคิดริเริ่มสร้างสรรค์”
- คิดอย่างไรให้ใจเป็นสุข

- EQ เพื่อการพัฒนาตนเองของคนทำงาน
- EQ การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์สำหรับผู้บริหาร
- พัฒนา AQ - เพิ่มพลังบวก เพื่อเอาชนะอุปสรรคในชีวิตและงาน
- พัฒนาบุคลากรด้วยเทคนิค 7Q เพื่อความสำเร็จขององค์กร
- การเสริมสร้างประสิทธิภาพ และ ความสำเร็จในการทำงานด้วยEQ – AQ และการสื่อสารอย่างสร้างสรรค์

- Logical Thinking / Analytical Thinking
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking
- การคิดเป็นระบบเพื่อการตัดสินใจและแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การคิดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

- จิตสำนึกและความรับผิดชอบในการทำงาน
- การพัฒนาตนเองเพื่อความเป็นเลิศ
- การตั้งเป้าหมายและวางแผนงาน Goal setting
- สร้างแรงบันดาลใจ เสริมพลังบวก เพื่อความสำเร็จ
- พัฒนาและสร้างความสุขความสำเร็จในการทำงาน
- การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน
- การสร้างแรงจูงใจและแรงบันดาลใจในตนเอง
- การสร้างแรงจูงใจและจิตสำนึกในการทำงาน เพื่อความสำเร็จสูงสุดขององค์กร
- Self Development กลยุทธ์การพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จในงาน
- การตระหนักในหน้าที่และการสร้างแรงจูงใจเพื่อเป้าหมาย
- สร้างแรงจูงใจในการทำงาน ... ฮึด ฮึด ฮึด ... ฟันตัวเองให้มีพลัง-เพิ่มความสุขและความสำเร็จ
- การพัฒนาการทำงานโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์
- จิตสำนึกในการปฏิบัติงานด้วยใจและใส่ใจการปฏิบัติงานจากตัวคุณ
- การพัฒนาตนเองเพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- พัฒนาตัวเอง เพิ่มพลังการแข่งขันระยะยาว
- เทคนิคการทำงานให้มีประสิทธิภาพ
- พัฒนาทักษะพนักงานให้เป็นดาวเด่นในองค์กร

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน**กรุณา** ✓ **ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ**
และ Fax กลับมาที่ **0-2881-3532**
หรือ e-mail : **info@trainingbymotiva.com**
หรือ id line : **@trainingbymotiva**

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

4 กลุ่มหลักสูตร การพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพ-ประสิทธิภาพการทำงาน (2)

- เทคนิคการทำงานร่วมกันกับทุก GEN
- คุณภาพคน คุณภาพงาน ส่งเสริมภาพลักษณ์
- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิผล
- กลยุทธ์การรับมือกับสารพัดปัญหา “เรื่องคน”
- แนวทางการแก้ไข "สารพันปัญหาภายในองค์กร"
- บุคลิกภาพที่ดี สร้างความประทับใจและส่งเสริมความสัมพันธ์
- การทำงานเชิงรุกและพัฒนาศักยภาพเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- Highly Effective People : Work Hard Work Smart : Smart People Smart Work
.... พัฒนาศักยภาพของคนทำงาน เพื่อทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- การทำงานเชิงรุกบรรลุเป้าหมาย
- เทคนิคการทำงานอย่างมืออาชีพ
- ความเป็นมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จไร้ขีดจำกัด
- ความเป็นมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จอย่างมีธรรม
- คุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน
- คุณธรรม ศีลธรรม จรรยาบรรณ
- คุณธรรม จริยธรรม คิดสร้างสรรค์ เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- การพัฒนาตนเอง เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในองค์กรธุรกิจ
- วัฒนธรรมองค์กรที่สร้างสรรค์เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- บริหารชีวิตแบบคนรู้จริง –Life Management –The 360° bird-eye-view
- Learning Organization
- เพิ่มศักยภาพองค์กรอย่างยั่งยืนด้วยการจัดการความรู้ (KM)
- โครงการฝึกอบรม เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี และส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน..“ใครๆก็จะชอบฉัน...คอยดูนะ!”
- HPO Power to work –พลังองค์กรสมรรถนะสูง
- ภาวะผู้ตามที่ดี
- พัฒนาการงานอย่างต่อเนื่องด้วย PDCA
- การบริหารลูกหนี้และห่วงหนี้ที่ได้ผล
- Finance for every manager การเงินเป็นเรื่องของผู้บริหารทุกคนในองค์กร
- การบริหารต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันให้องค์กร
- Change management
- การบริหารความเสี่ยง
- การใช้เทคโนโลยี ICT เพื่อพัฒนาการทำงาน
- นวัตกรรมในการพัฒนาคน
- ดิจิตอลกับการเพิ่มประสิทธิภาพ
- การบริหารเวลา การวางแผน และการจัดลำดับความสำคัญของงาน
- การเขียนแผนและบริหารโครงการ
- การวิเคราะห์และวางแผนกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จ
- พนักงานผู้มีหัวใจเป็นเจ้าของธุรกิจ “ปลูกจิตสำนึกด้วยความรู้สึกของการเป็นเจ้าของร่วม”
– Sense of belonging as ownership
- สูดยอดนักเจรจาต่อรอง : เจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์ในทุก ๆงาน

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน**กรุณา** ✓ **ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ**
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

5 กลุ่มหลักสูตร การบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน (1)

- หัวหน้าแนวคิด New Normal หัวหน้ามีมืออาชีพยุคปัจจุบัน
- การสร้างจิตสำนึกการเป็นหัวหน้าในการทำงานมุ่งสู่เป้าหมายองค์กร
- หัวหน้ายุคใหม่ “หัวใจบวก” ที่ถูกน้องยอมรับ
- ทักษะและศิลปะการเป็นหัวหน้างานที่ดี
- เสริมพลังผู้นำ – เพิ่มทักษะหัวหน้างาน
- อย่างนี้สิ หัวหน้า ผู้นำมืออาชีพ
- การทำงานของนักบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ
- การพัฒนาผู้บริหารและหัวหน้าสู่ความสำเร็จ
- การบริหารจัดการที่ดีอย่างมีกลยุทธ์
- บริหารและทำงานแบบมุ่งเน้นเป้าหมายอย่างแท้จริงด้วย OKR
- Management skill for new manager
- ผู้จัดการที่มีประสิทธิภาพ
- เทคนิคและจิตวิทยาการบริหารทีมงานแบบมืออาชีพ
- หัวหน้าที่ดี ... ที่ถูกน้องยอมรับ
- บริหาร เพิ่มพลังการขับเคลื่อนองค์กรด้วย MBO

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรอก ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

- พัฒนางาน พัฒนาคน มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยกัน
- ภาวะผู้นำและการเป็นโค้ชที่ดี
- เทคนิคการสอนและแนะนำเพื่อพัฒนาคนให้ได้ผลสำเร็จตามเป้าหมาย
- เทคนิคการสอนและการเป็นพี่เลี้ยง Coaching & Mentoring Technique
- เทคนิคการเป็นพี่เลี้ยงในองค์กร
- เพิ่มพลังทีมงานด้วยทักษะการโค้ช ... ของหัวหน้า
- การให้คำปรึกษาผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างสร้างสรรค์
- การเป็นวิทยากรอย่างมืออาชีพ : TRAIN THE TRAINER
- เทคนิคการพัฒนาบุคลากรด้วย OJT และการประเมินผลการทำ OJT

- การมอบหมายงาน ควบคุมงาน ติดตามงาน
- เทคนิคการสั่งงาน – สอนงาน – ติดตามงาน และประเมินผลงาน
- การให้ข้อมูลป้อนกลับ (Feedback)
- เทคนิคการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ..สำหรับหัวหน้างานทุกระดับ

- ภาวะผู้นำ : คุณสมบัติของ “หัวหน้าคน” มืออาชีพ
- ผู้นำมืออาชีพ Professional Leader : “เก่งคิด เก่งงาน เก่งคน”
- ผู้นำแบบนี้สิ! ... ที่ใคร ๆ ก็รัก
- ภาวะผู้นำและการสร้างทีมงานที่ดี
- จิตวิทยาบริหารสำหรับผู้นำ
- ภาวะผู้นำเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง
- ภาวะผู้นำและวัฒนธรรมองค์กรแบบ Leadership Oriented
- พัฒนาความคิดบวกและภาวะผู้นำสู่ความเป็นเลิศ
- การสร้างและพัฒนาทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

5 กลุ่มหลักสูตร การบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน (2)

- บริหารทีมงานและสร้างแรงจูงใจในการทำงาน
- เทคนิคการจูงใจเพื่อนำทีมงานอย่างได้ผล
- การสร้างแรงจูงใจบุคลากรเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- เทคนิคการสื่อสารและการจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา
- การสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้ลูกน้อง – ทีมงาน

- การคิดวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาอย่างมีระบบ
- การคิดเป็นระบบเพื่อการแก้ปัญหาและตัดสินใจ
- การตัดสินใจและแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ
- การบริหารความขัดแย้งและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- การวิเคราะห์และแก้ปัญหาด้วยเทคนิค 8D
- การแก้ปัญหาด้วยเทคนิค 5WHY 3GEN

- การบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการวางแผน (Planning) และจัดการงาน
- เทคนิคการวางแผนและจัดการงานสำหรับหัวหน้าหน่วยงาน
- การจัดการกับคน (ลูกน้อง) เจ้าปัญหา
- บริหารคนรุ่นใหม่-คนเก่ง
- บริหารจัดการคนเก่งในองค์กร

- การจัดทำแผนงานเชิงกลยุทธ์สำหรับองค์กร
- การบริหารการเปลี่ยนแปลง-เชิงยุทธศาสตร์
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking
- การจัดทำและวางแผนงบประมาณเบื้องต้น
- Project Planning & Management การเขียนแผนและบริหารโครงการ

6 กลุ่มหลักสูตร การบริหารทีมงานขาย / ผู้นำทีมขาย

- ทักษะการเป็นหัวหน้า / ผู้จัดการทีมงานขายรอบด้านอย่างมืออาชีพ
- เทคนิคการสอนและพัฒนาทีมงานขาย
- การมอบหมายและควบคุมงานขาย
- สร้างสุดยอดทีมขายด้วย “หลักสูตรยอดนักบริหารทีมขาย”
- Coaching and developing sales team (PC)
- สร้างศักยภาพหัวหน้าทีมขายภายในสถานที่ หลักสูตรต่อเนื่อง 2 วัน(หัวหน้าทีม PC-BA)
- การเป็นผู้จัดการร้านอย่างมีประสิทธิภาพ Shop Manager (2 วัน)

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน **กรุณา** ✓ **ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ** และ Fax กลับมาที่ **0-2881-3532**
หรือ e-mail : **info@trainingbymotiva.com** หรือ id line : **@trainingbymotiva**

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

8 กลุ่มหลักสูตร การขาย – การตลาด (1)

- สร้างพลัง-เสริมทักษะการขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้องค์กร
- การขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มผลสำเร็จในการขาย
- การขายสไตล์ที่ปรึกษา Consultative and Key-Account Selling Skills
- เพิ่มพลังความสำเร็จในการขายอย่างมืออาชีพ
- ทักษะเชิงบวกและเทคนิคการขาย ขายสำเร็จต้องอย่างนี้
- หลักและเทคนิคการขายสำหรับทีมงานบริการลูกค้า
- การขายอย่างมืออาชีพ เพื่อผลสำเร็จสูงขึ้น
- ทักษะการขายอย่างมืออาชีพสำหรับสินค้าบริโภคที่ขายเร็ว
- เพิ่มพลังธุรกิจ "ขายดี บริการเด่น เข้าใจลูกค้า ชนະใจลูกค้า"
- เพิ่มพลังการขายด้วย สูตรบริหารการขาย – ขายอย่างมีแผน
- วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาลูกค้า ด้วยเทคนิคการขายและบริการอย่างประทับใจ
- กลยุทธ์การขายเพื่อชนะใจลูกค้า..ชนะในการแข่งขัน
- กลยุทธ์การขายเชิงรุก ...Proactive Selling
- เพิ่มยอดขายแบบมีก๊นด้วย "การขายเชิงวิเคราะห์"
- เพิ่มพลังการขายให้องค์กรด้วย "การพัฒนาทักษะการขาย"
- ขายแบบหลายกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จในยุคการแข่งขันสูง
- Renewing Salesforce ชุมชีวิตนักขาย จุดประกายการขายใหม่ให้ดีกว่าเดิม
- ขายแบบฉลาด Smart Selling ด้วยหลักวิเคราะห์การขาย
- สุดยอดนักขาย 4.0
- สุดยอดนักขายเชิงรุก

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรณณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

- เทคนิคการนำเสนอขายให้ได้ทั้งยอดและตรงใจลูกค้า
- การเจรจาสื่อสารโน้มน้าวใจในงานขาย
- เทคนิคการพูดจูงใจเพื่อขายได้สำเร็จ
- จิตวิทยาและทักษะในการสื่อสารจูงใจลูกค้า
- เทคนิคการเจรจาจูงใจและเจรจาต่อรองให้ได้งานและได้ใจจากลูกค้า
- ทักษะในการสังเกตพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
- The Story-oriented Presentation – นำเสนองานให้น่าสนใจด้วยสูตร Story-oriented

- การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง
- สุดยอดนักเจรจาต่อรองสำหรับนักขายมืออาชีพ
- กลยุทธ์ชนะใจลูกค้า...ชนะในสถานการณ์ “2 ต”, “3 ต” (โต้แย้ง – ตอรอง – ต่อว่า)
- ขายอย่างไรให้ชนะใจลูกค้าและรักษาไว้ได้ในทุกสถานการณ์ (โต้แย้ง-ตอรอง-ปิดการขาย-งานหลังการขาย)
- วิธีรับมือกับการบอกปิดโต้แย้งของลูกค้าเพื่อปิดการขายที่ได้ผล
- การเจรจาตกลงเมื่อมีการต่อรองเพื่อขายให้ได้กำไรสูงขึ้น

- กลยุทธ์ปิดการขายและงานหลังการขาย
- เทคนิคการขายและการเจรจาเพื่อปิดการขาย
- ปิดการขาย - ปิดการขายแบบเขียนด้วย "ทักษะเชิงจิตวิทยา"
- การปิดการขายแบบนักขายมือเขียน

- เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ที่ได้ผลสำเร็จและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในการขายและบริการ
- เทคนิคการสื่อสารทางโทรศัพท์เชิงรุกอย่างมืออาชีพ
- เจรจาสื่อสารโน้มน้าวใจในงานขายผ่าน email-line-Facebook

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

8 กลุ่มหลักสูตร การขาย – การตลาด (2)

- เทคนิคการขายและบริการลูกค้าภายในร้านค้า
- อย่างนี้สิ...นักขายมืออาชีพ (ขายภายในสถานที่) , ขายสำเร็จ... ต้องอย่างไร
- UP Selling Skill-ทักษะการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะการขายเพื่อการเป็น Brand Ambassador ที่ดี
- ขายสำเร็จด้วยจิตวิทยาการขายและบริการ ทั้งเชิงรุกและเชิงรับ
... INSIDE SELLING (การขายภายในสถานที่ – ไซร้รูม)
- ขายสำเร็จด้วยจิตวิทยาการขายและบริการ สำหรับการขายภายในสถานที่-ไซร้รูม
..... โครงการพัฒนานักขาย ต่อเนื่อง 4 Module
สำหรับ PC BA MC CC พนักงานขายหน้าโครงการ พนักงานขายในไซร้รูม
- เทคนิคการต้อนรับและการขายที่ได้ผล
- หลักสูตร PC มืออาชีพ...ต้องอย่างไร (หลักสูตร ครึ่งวัน- 1 วัน)

- กลยุทธ์การรักษาลูกค้าเดิม สร้างลูกค้าเพิ่ม
- การสร้างความพึงพอใจมุ่งเน้นลูกค้า
- ทำการขายและการตลาดในยุค 4.0
- การขายเข้า Modern trade
- สุดยอดนักขายมืออาชีพในธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัย
- The Road to the Top การพัฒนาทักษะแบบ 360 องศา เพื่อความสำเร็จ
- Selling at Brink ขาย(ตัวเอง) ให้ได้ในพริบตา (Selling at Brink –How to make people like you at the first meet)
- การสร้างความคิดเชิงบวกให้ทีมขายและทีมการตลาดของท่านในสภาวะเศรษฐกิจวิกฤติ
- เพิ่มพลังการขายด้วย Superpower mind
- เพิ่มพลังธุรกิจด้วยสมองเสถียร.+หัวใจแกร่ง
- เทคนิคการขายและการสื่อสารสำหรับลูกค้าต่างประเทศ
- สร้างกำไรและเพิ่มยอดขายธุรกิจค้าปลีก

- การตลาด (เบื้องต้น) สำหรับบุคลากรในและนอกส่วนการตลาด
- การตลาดยุคใหม่เพื่อความก้าวหน้าของธุรกิจ
- ทำการตลาดสุดขีด - แนวทางการตลาดที่ได้ผลที่สุด
- การวางแผนการจัดการ marketing event
- ทำการตลาดให้ได้ผลด้วยกลยุทธ์ดิจิทัล - การตลาดที่ได้ผลในยุค 4.0
- เพิ่มพลังการแข่งขันด้วยวิธีคิดแบบยุค 4.0
- การสื่อสารและส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพนักการตลาด
- เพิ่มพลังการแข่งขันให้ธุรกิจด้วยเทคโนโลยี ICT
- การสร้างแบรนด์และสื่อสารแบรนด์ให้อยู่ในใจลูกค้า
- New Media Marketing ยุทธศาสตร์การตลาดสื่อยุคใหม่
- การตลาดแบบ B2B – B2B Marketing : Plan to action
- Event Marketing การตลาดเชิงกิจกรรม
- การวางแผนการจัดกิจกรรมทางการตลาด
- พลังบวกสำหรับนักการตลาดเครือข่าย
- การสื่อสารทางการตลาดผ่าน e-marketing & e-commerce
- Business Matching
- การวางแผนกลยุทธ์การตลาด Strategic Marketing Planning
- การตลาดสำหรับนักขาย
- การบริหารการตลาดเพื่อการพัฒนาองค์กร
- Benchmarking จากทฤษฎีสู่ปฏิบัติ
- การตั้งราคา – เชิงกลยุทธ์และกลวิธีทางการตลาด
- เปิดร้านค้าและทำการตลาดออนไลน์อย่างมืออาชีพ

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่าน**กรุณา** ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail

9 กลุ่มหลักสูตร พัฒนางานบริการ

- การบริหารจัดการงานบริการ (สำหรับหัวหน้าทีมบริการ)
- วิธีบริหารทีมบริการให้ประสบชัยชนะ (สำหรับหัวหน้างาน)
- การจัดการคุณภาพงานบริการ : วิธีการและการประสิทธิผลอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสร้างวัฒนธรรมองค์กรเพื่องานบริการ

- CEM การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า
- CRM and CEM การบริหารความสัมพันธ์และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า
- CSR ที่เหนือกว่า
- การสร้างสรรคงานบริการให้เหนือความต้องการลูกค้า
- บริการอย่างไรให้ชนะใจลูกค้า
- บริการด้วยคุณภาพอย่างทั่วถ้วนเพื่อความพึงพอใจอย่างถ้วนทั่ว
- การบริการ 4.0
- Excellent Service Team
- Service value การสร้างคุณค่าให้งานบริการ
- การคิดเชิงบวกและทำงานอย่างทีมเพื่อการบริการที่เป็นเลิศ
- วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาไว้ได้ตลอดไป ด้วยเทคนิคการขายและบริการ
- พลังแห่งความสำเร็จในการทำงานบริการเชิงรุก
- เพิ่มพลังงานบริการด้วยหลัก “เปลี่ยนหัวใจ ปลุกหัวใจ”
- บริการอย่างไรให้มีความสุขทั้งผู้ให้และผู้เข้ามาใช้บริการ
- ยุทธการแห่งความสำเร็จของทีมงานบริการลูกค้า
- บริการได้ดี มีความสุข เพราะสนุกกับงานบริการ
- ใส่หัวใจให้บริการ –เคล็ดลับและแนวทางพัฒนาเพื่อการบริการอย่างมีคุณภาพและมิตรภาพ
- การสร้างมาตรฐานการบริการ (ทั้งด้านพฤติกรรมและกระบวนการ) ... เพื่อมุ่งสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างเกินคาด หลักสูตร 2 วัน พร้อมทั้งการจัดทำคู่มือการบริการ

- เทคนิคการสังเกตพฤติกรรมผู้รับบริการและยกระดับคุณภาพงานบริการ
- การจัดการกับการร้องเรียน – ต่อว่า ของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ / การจัดการปัญหาการบริการของลูกค้า
- การบริการที่เป็นเลิศและการจัดการร้องเรียนต่อว่าของลูกค้า
- การดูแลคุณภาพงานก่อนส่งมอบถึงลูกค้า
- บุคลิกภาพและการบริการอย่างไรถึงจะชนะใจลูกค้า
- การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ EQ ในงานบริการลูกค้า
- “บริการส่วนหน้า” ...การต้อนรับและบริการอย่างประทับใจเมื่อแรกพบ
- เทคนิคการใช้เสียงเพื่องานบริการ

- การสร้างความพึงพอใจอย่างไร ... ให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ
- การสำรวจและประเมินความพึงพอใจของลูกค้า
- แบบสอบถามความพึงพอใจ..ชี้ชะตาองค์กรได้อย่างไร

- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ เพื่อสร้างและรักษาลูกค้า สำหรับ Call Center และ Customer Service ยุคใหม่
- โทรศัพท์อย่างไรให้ “ได้ใจและได้งาน”
- บริการอย่างไรประทับใจด้วยการใช้โทรศัพท์
- ยกระดับงานบริการที่เหนือชั้นของ Call Center
- โทรศัพท์กับงานบริการ helpdesk
- Customer care
- การใช้โทรศัพท์ทางธุรกิจ

สามารถเลือกหลักสูตรเพื่อปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับ
ความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการ
และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com
หรือ id line : @trainingbymotiva

ผู้ติดต่อ ฝ่าย บริษัท

โทรศัพท์ E-mail



บริษัท โทรศัพท์

E-mail

แบบฟอร์มแจ้งความต้องการการจัดฝึกอบรม In-house

ชื่อบริษัท / ชื่อองค์กร	
ชื่อผู้ติดต่อ	ตำแหน่ง / ฝ่าย
โทรศัพท์	โทรศัพท์มือถือ
e-mail	
หลักสูตรที่ต้องการ	
ข้อมูลผู้เข้าอบรม (จำนวน , ฝ่าย / ตำแหน่ง ฯลฯ)	
ความต้องการเฉพาะ / ปัญหาที่ต้องการแก้ไข / หัวข้อเรื่อง - เนื้อหาที่ต้องการ	