



จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง

(Management & Motivation Psychology)

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ องค์กรจะขับเคลื่อนไปได้ต้องอาศัยหัวหน้าที่ดีและเก่ง มีความรู้มีความสามารถในการกำหนดทิศทางขององค์กร ลูกน้องอีกหลายร้อยคนจะต้องเป็นผู้ที่เดินอยู่ในทิศทางที่หัวหน้ากำหนด หากหัวหน้ากำหนดทิศทางผิด ไม่มีภาวะผู้นำที่ดี เส้นทางแห่งความสำเร็จย่อมวกวนลูกน้องเกิดสับสนอย่างแน่นอน และในที่สุดองค์กรย่อมแตกความสามัคคีได้ ในทางตรงข้ามหากหัวหน้ามีภาวะผู้นำที่ดี ย่อมทำให้ลูกน้องยอมรับ ศรัทธาและเชื่อมั่นในตัวหัวหน้า จนสามารถนำทีมทั้งหมดไปสู่เส้นทางสู่ความสำเร็จได้

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นหัวหน้างานทั้งมือเก่าและมือใหม่ให้ได้รู้ความรู้อะไรและเรียนรู้ประสบการณ์ในการพัฒนาตนให้เป็นผู้ที่มีความสามารถ เป็นที่ต้องการขององค์กรและลูกน้องรัก รวมทั้งการทำกิจกรรม Workshop เพื่อพัฒนาหัวหน้างานให้เป็นหัวหน้าที่ทุกคนรัก เมื่อจบการอบรมคาดว่าผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องหัวหน้าที่ลูกน้องและบริษัทต้องการ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้นำที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารลูกน้อง สร้างผลงานให้องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. เทคนิคการเข้าใจลูกน้อง และเข้าถึงลูกน้อง – ทำอย่างไรหัวหน้าจะผูกใจลูกน้องได้ใจจริง?
 2. จิตวิทยาการปรับตัวของหัวหน้าเข้าหาลูกน้อง-ปรับตัวอย่างไรให้ลูกน้องยอมรับในตัวหัวหน้า
 3. คุณเป็นหัวหน้าแบบใด – เรียนรู้สไตล์ตนเอง เพื่อปรับปรุงให้เหมาะกับการทำงาน และตัวลูกน้อง
 4. การจูงใจ และ การชมเชย – การจูงใจและการชมเชยต้องทำอย่างไร
 5. การกล่าวตักเตือน และการลงโทษ – สถานการณ์เช่นนี้หัวหน้าหลายคนไม่กล้าเผชิญ
 6. กิจกรรม Work shop “การว่ากล่าวตักเตือนลูกน้อง”
 7. การบริหารและการสร้างแรงจูงใจ
- จิตวิทยาการใช้แรงจูงใจ



8. การสร้างวิสัยทัศน์และทัศนคติในการทำงาน

- การนำจิตวิทยามาใช้ในการสร้างทัศนคติ

9. กิจกรรม Workshop: การปรับตัวและการเข้าถึงลูกน้อง-พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม

10. กรอบแนวคิดการนำจิตวิทยามาใช้

11. กระบวนการบริหารให้ได้ใจและได้งานจากลูกน้อง

12. สรุป คำถามและคำตอบที่หัวหน้างานต้องการเรียนรู้

ใบประกาศนียบัตรโดย: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 30 ตุลาคม 2561

ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00

พิเศษ! ชำระภายใน 15 ตุลาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)

ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: www.hipotraining.com

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, จิตวิทยาการบริหาร, จิตวิทยาการจูงใจลูกน้อง, ภาวะผู้นำที่ดี, การพัฒนาหัวหน้าให้เป็นที่รัก