



# Coaching Mentor

"การสอนงาน คือ การสร้างคน"

## วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด  
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)  
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน  
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งในวงการมากกว่า 25 ปี

4 พฤศจิกายน 2562

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ บทบาทการเป็น Coaching Mentor คือเทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้าง  
แกนของหัวหน้าให้ได้ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ลูกน้องทุกคน  
คือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้า หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแกนขาที่ทรงพลัง สามารถ  
ช่วยกันขับเคลื่อนองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้างานสอนงาน และช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาให้ลูกน้องไม่เป็น  
ย่อมเกิดแรงกดดันเหนียวรั้งความก้าวหน้าขององค์กร อาจจะสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าและลูกน้อง จนทำให้  
เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการ  
พัฒนาทักษะการสอนงาน ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวลูกน้องเพื่อประโยชน์ในการ  
สอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตส์ของหัวหน้า เรียนรู้เทคนิคการเป็น Coaching Mentor และระดมสมองทำกิจกรรม  
ประยุกต์การสอนงานให้ได้งานดังคาดหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ใน  
เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้บทบาทและหน้าที่ของ Coaching Mentor ที่ดี
2. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการสอนคนให้ทำงานในเวลาอันรวดเร็ว
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะแนะแนวทางและแก้ไขปัญหาเพื่อพัฒนาลูกน้องให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกันเพื่อการทำงานที่ราบรื่น
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิดเรื่อง "Coaching Mentor"
2. ความสำคัญและประโยชน์ของการเป็น Coaching Mentor
3. Coaching Mentor Methods
4. ความเข้าใจเรื่องลูกน้อง เพื่อประโยชน์ในการเป็น Coaching Mentor
  - พฤติกรรมต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
  - เหตุผลลูกน้อง
  - รูปแบบการเรียนรู้ของลูกน้อง
5. เรียนรู้สไตส์การเป็น Coaching Mentor แบบที่ปรึกษามากกว่าการสั่งการ
6. กิจกรรม Workshop "Coaching Mentor Style"



7. พฤติกรรมที่ Coaching Mentorควร "มี" และควร "เลี่ยง" ในการสอนงาน
8. ปัจจัยที่ทำให้การสอนงานประสบความสำเร็จและล้มเหลว
9. การติดตามช่วยเหลือและการให้คำแนะนำ – จะแนะนำและช่วยเหลือลูกน้องได้อย่างไร
10. การจูงใจ และการชมเชย – การจูงใจและการชมเชย และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน
11. กิจกรรม Workshop "พัฒนาศักยภาพของ Coaching Mentor"
12. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 4 พฤศจิกายน 2562                                        |           |        |                   |              |                               |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| 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 20 ตุลาคม 2562 (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:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน 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 ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

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

เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

ไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOTraining](https://www.facebook.com/HIPOTraining)

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, การสอนงาน, Coaching, เทคนิคการสอนงาน