



เทคนิคการสอนงานและประเมินผลงานอย่างได้ผล

(Effective Coaching and Performance Appraisal Techniques)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลลิเจนท์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

18 สิงหาคม 2563

09.00 - 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้เป็นยุคแห่งการสร้างผลงาน พนักงานทุกคนในองค์กรต้องแข่งขันสร้างผลงานให้เกิดขึ้นในองค์กร แต่ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งคือ หัวหน้างาน ซึ่งจะต้องทำหน้าที่ในการสร้างความเข้าใจเรื่องผลการปฏิบัติงาน การสอนงานเพื่อให้พนักงานสร้างผลงาน และในที่สุดจะต้องทำการประเมินผลให้พนักงานสามารถปรับปรุงพัฒนาผลงานได้ ยิ่งหัวหน้ามีความเข้าใจเรื่องการสอนงานและการประเมินผลงานมากเพียงใด พนักงานจะยิ่งสร้างผลงานได้มากขึ้นตามลำดับ

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้หัวหน้างาน ผู้จัดการฝ่าย ได้เรียนรู้ทั้งเทคนิควิธีการสอนงานและประเมินผลงานพนักงานได้อย่างเป็นระบบ ได้ฝึกปฏิบัติการสอนงานและการประเมินผลงานรวมทั้งได้เรียนรู้เคล็ดลับและเทคนิคอื่นๆ ที่จะทำให้ผู้อบรมได้เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้ได้ด้วยตนเองเมื่อปฏิบัติงานจริง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการสอนงานและการประเมินผลงาน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ความรู้ที่ได้ศึกษาในหลักสูตรนี้ ในขณะปฏิบัติงานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
3. เพื่อให้หัวหน้างานสามารถสร้างความเข้าใจที่ดีกับลูกน้องทั้งในเรื่องการสอนงานและการประเมินผลงาน รวมทั้งสร้างผลงานให้องค์กรได้ตามศักยภาพสูงสุด

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching) และการบริหารผลงาน (Performance Management)
2. ความเข้าใจเรื่องลูกน้อง เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน พฤติกรรมต่อต้านและการให้ความร่วมมือ เหตุผลจูงใจลูกน้อง
รูปแบบการเรียนรู้ของลูกน้อง
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตล์การบริหารงานของตน เพื่อนำมาใช้ในการสอนงาน
4. กิจกรรม Workshop “สไตล์การบริหารงานของหัวหน้า” กับการสอนงาน
5. การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของลูกน้องก่อนการสอนงาน



6. ขั้นตอนการสอนงานบนพื้นฐานของ Competency และ KPIs

ขั้นที่ 1 : การเตรียมสอน

ขั้นที่ 2 : การลงมือสอน

ขั้นที่ 3 : การติดตามผล

ขั้นที่ 4 : การพัฒนาการสอน

7. บทบาท หน้าที่ และ คุณสมบัติของหัวหน้างานในการเป็น "ผู้สอน" ที่ดี

8. พฤติกรรมที่หัวหน้าควร "มี" และควร "เลี่ยง" ในการสอนงาน

9. ปัจจัยที่ทำให้การสอนงานประสบความสำเร็จและล้มเหลว

10. กิจกรรม Workshop "การสอนคนให้ทำงาน"

11. ขั้นตอนการประเมินผลงาน (Performance Appraisal)

ขั้นที่ 1 : การวางแผนปัจจัยในการประเมินผลงาน

ขั้นที่ 2 : การให้ข้อมูลย้อนกลับ

ขั้นที่ 3 : การประเมินผลการปฏิบัติงาน

ขั้นที่ 4 : การวิเคราะห์หาความจำเป็นในการพัฒนา

12. การประเมินผลงานบนพื้นฐาน Competency และ KPIs

13. กิจกรรม Workshop "การประเมินผลงาน"

14. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน วันที่ 18 สิงหาคม 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 4 สิงหาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479

พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม

2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอยจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

เทคนิคการสอนงาน,ประเมินผลงาน,อบรม,สัมมนา,Effective Coaching,Coaching