



January 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 วันขึ้นปีใหม่	2 Time Management อาจารย์สุกิจ ตรีสุทธิวัฒนา การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Salesperson ดร.สุรวรงค์ วัฒนคุณ	4 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตรีสุทธิวัฒนา	5
6	7 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขาย อย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	8 เทคนิคการบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	10 Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ HR for Non HR อาจารย์ธัญเดช ธาณี การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาใน การทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12
13	14 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	16 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหนุด การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19
20	21 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมา นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	22 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	26
27	28 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธัญเดช ธาณี การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายของ ทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 เทคนิคปรับปรุงงานและลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การประยุกต์ใช้ MS – Excel สำหรับ การบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหนุด	31 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		



February 2019

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



March 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					Sales Supervisor & Area	
					1 Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2
					ปลดล็อคความคิดพิชิตความจำ	
3	4 การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรงค์ วัฒนกุล จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 Project Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน PC มืออาชีพกับการบริการขั้นเยี่ยม อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การพัฒนาองค์กร ด้วย Job ของหน่วยงาน และ Job ของตำแหน่งงาน อ.ธนะเดช อาจารย์ธนะเดช ธานี การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	7 การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 เพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอัตรัน ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	9
10	11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	12 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการนำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมั่งวิรัชสิทธิ์ ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16
17	18 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	19 การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์ การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23
24	25 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรกิจ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30
31						



April 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat				
	<p>1 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่าง สร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่...ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>3 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	6				
7	<p>8 การนำเสนองานระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>9 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหา ในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>10 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>11 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>12 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	13 วันสงกรานต์				
14 วันสงกรานต์	15 วันสงกรานต์	16 วันสงกรานต์	<p>17 พัฒนาทักษะให้เป็นนักฝึกอบรมมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>20</p>	<p>21</p> <p>22 การบริหารงานขายเพื่อพัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>24 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ฅมรัชต์สัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นชัดด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>25 และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุวรรณศักดิ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคสร้างสรรคการทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>26 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	27
28	<p>29 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	<p>30 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการคัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี</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	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 ศรียุทธวัฒนา	14 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริสกุล เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	15 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	16 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมั่งรักษ์สัสดี การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	17 สร้างพนักงานขายให้เป็นนาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Customer Focus on Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเห็นอชั้น ด้วย PODCASTING อาจารย์สุเทพ โลหณุต	18
19	20 ชดเชยวันวิสาขบูชา	21 วิทยุวิชาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	22 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษอาจารย์ ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การพัฒนาความคิดเชิงบวกในงานบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25
26	27 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กฎหมายประกันสังคม กฎหมายกองทุนเงินทดแทน (ภาคปฏิบัติ) อาจารย์สิทธิศักดิ์ ศรีธรรมวัฒนา	28 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	29 กลยุทธ์การจัดการช่องทางการตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	30 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสร้างแผนการขายและการทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	31 การสื่อสารอย่างทรงพลังอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวัฒนา สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเพิ่มประสิทธิภาพและแก้ปัญหาในการทำงานเพื่อมุ่งความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	



June 2019

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



July 2019

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



August 2019

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 ... พิสูจน์ความจำเพื่อ 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 จันทรมณี	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.อิสระกุล 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	



September 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Professional Call Center ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	10 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหณุต พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมังรักษ์สัตย์ ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมาล ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	14
15	การพัฒนาทักษะการทำงาน 16 เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยทวิพัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์วิชาพันธ์ ชัยพัฒนานนท์	17 Train the Professional Trainer 18 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Effective Communication Skill ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุม งานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	21
22	23 ทักษะหัวหน้างานสี่ด้าน อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Professional Help Desk ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	27 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Team Spirit ดร.ธรรีธร ธีรขวัญใจจน์	28
29	30 เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร					



October 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มีมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 การนำเสนอองาระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14</p> <p>ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พุดเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 พัฒนาทักษะให้เป็นที่ถูกยอมรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19	
20	<p>21การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</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>28ประยุกต์ใช้ 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..พุดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรุล ถมังรักษัสัตว์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		



November 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 การจัดทำข้อโต้แย้ง เจริญต่อรองกอง ปิดการขาย 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 Business Speaking & Writing ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตว์	15 สร้างพนักงานขาย ให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	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 อาจารย์ ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	23
	ปลดล็อกความคิด ... 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	



December 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล ก้าวล้ำทันภาษา กับ English for AEC ดร.อิสริกุล ถมังรักษัสต์ The Professional Trainer อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	5 วันหยุดแห่งชาติ	6 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธรรเดช ธาณี	7
8	9 เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตร ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตริทธรวัฒนา	10 วันหยุดราชการ	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 ชีรชวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์รัชชันทร์ ชัยวัฒนานนท์	14
15	16 ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	18 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	19 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	20 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	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 ชีรชวัญโรจน์	26 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	27 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	28
29	30 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	31 วันสิ้นปี				