

รายละเอียดเกี่ยวกับหลักสูตร
ฝึกยกระดับฝีมือแรงงานและฝึกเปลี่ยนสาขาอาชีพ กรณีเป็นผู้ดำเนินการฝึกเอง

1. ชื่อหลักสูตร... Fundamental Leadership Development Program (I) for Supervisor (O5-O6)... Module 1.

2. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

Day: 1.

(1) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบแนวคิด เครื่องมือการเข้าใจในตนเองและเรียนรู้พฤติกรรมผู้อื่น เพื่อช่วยพัฒนาจิตวิทยาในการทำงานร่วมกัน และการบริหารผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(2) สามารถสร้างบรรยากาศที่ร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

Day: 2. วิชา Marketing & Customer Centric Management

(1) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ ในการจัดทำแผนการขายและการตลาด สามารถนำเครื่องมือไปใช้ในการวิเคราะห์ และวางแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(2) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีวิสัยทัศน์ด้านการตลาดเชิงกลยุทธ์ เพื่อผลักดันทีมงานในการพัฒนาสินค้าและบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย เพื่อโอกาสในการขยายและเติบโตของธุรกิจในอนาคต

(3) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความเข้าใจ และมีแนวคิดในเรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

Day: 3. วิชา Business Fundamental & Strategic Support

(1) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น ส่วนของทุน หนี้สินทรัพย์ เงินสด เป็นต้น

(2) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบแนวคิด เครื่องมือ การบริหารและพัฒนาธุรกิจให้เติบโตยั่งยืน

(3) เพื่อให้เข้าใจแนวโน้มทางธุรกิจในอนาคต โดยเฉพาะการดำเนินธุรกิจบนโลกดิจิทัล

(4) สามารถนำมาปรับใช้ในการสื่อสารให้พนักงานทราบเป้าหมายองค์กร และจัดทำแผนปฏิบัติงานได้อย่างเหมาะสม

3. หัวข้อและเนื้อหาวิชา (ภาษาไทย)

Day: 1

(1) หัวข้อวิชา สร้างทักษะการบริหารจัดการทีมงานให้มีประสิทธิภาพเป็น Team work จำนวน 1 ชั่วโมง 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับความหมาย การบริหารจัดการทีมงาน โดยวิเคราะห์วิธีการที่จะสร้างทักษะการจัดการให้มีประสิทธิภาพ

(2) หัวข้อวิชา การประเมินพฤติกรรม ด้วยเครื่องมือ DISC จำนวน 1 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับความหมายการประเมินพฤติกรรม แนวคิด เครื่องมือ เครื่องมือ DISC ศึกษาขั้นตอนการใช้เครื่องมือมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นพฤติกรรม การแสดงออก การพูดการจา

(3) หัวข้อวิชา การบริหารจัดการคน ด้วยเครื่องมือ DISC จำนวน 1 ชั่วโมง 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการคน นำเครื่องมือ DISC วิเคราะห์คนแต่ละสไตล์เหมาะสมตามสถานการณ์ โดยสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(4) หัวข้อวิชา วิธีการทำงานกับคนแต่ละสไตล์ DISC จำนวน 2 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการทำงานกับคนแต่ละสไตล์ DISC และตัวอย่างการวิเคราะห์แต่ละวิถี แบ่งกลุ่มปฏิบัติ โดยมีกรยกตัวอย่างการวิเคราะห์การทำงาน และวิถี ที่เหมาะสมของคนแต่ละสไตล์ โดยการเขียนพร้อมนำเสนอทั้งนี้สามารถนำมาพัฒนาในการทำงานของตนเองได้มากยิ่งขึ้น


สำเนาถูกต้อง

Day: 2 วิชา Marketing & Customer Centric Management

- (1) หัวข้อวิชา Marketing Strategy (ยุทธศาสตร์การตลาด) จำนวน 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับความหมายของการตลาด เทคนิคและวิธีการยุทธศาสตร์การตลาด เรียนรู้ตัวอย่างการวิเคราะห์ยุทธศาสตร์การตลาดส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยมีกำไรเข้าสู่องค์กร
- (2) หัวข้อวิชา Marketing Planning (การวางแผนการตลาด)/ Consumer Insights (เจาะลึกผู้บริโภค) จำนวน 1 ชั่วโมง
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิด เครื่องมือ การวางแผนการตลาด การทำการตลาดสมัยใหม่ด้วยหลัก 7Ps ศึกษาขั้นตอน Marketing strategy Plan คือ Plan, Do, Check, Act (PDCA) เพื่อเจาะลึกผู้บริโภค
- (3) หัวข้อวิชา Customer Centric (แนวทางการบริหารจัดการลูกค้า) และการให้ความสำคัญกับลูกค้า จำนวน 1 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการลูกค้า และการให้ความสำคัญกับลูกค้า การบริหารโดยใช้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง นำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (4) หัวข้อวิชา แนวคิดการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM : Customer Relations Ship Management) จำนวน 1 ชั่วโมง 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า กลยุทธ์การบริหารจัดการ ยกตัวอย่างการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าเชิงคุณค่าธุรกิจ ด้วยกระบวนการต่างๆ ให้ดำเนินการได้อย่างสอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
- (5) หัวข้อวิชา ยุทธศาสตร์การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Strategy) จำนวน 2 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การตลาดดิจิทัล และตัวอย่างการตลาดดิจิทัล แบ่งกลุ่มปฏิบัติโดยมีการยกตัวอย่างการวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล โดยการเขียนพร้อมนำเสนอแผนการตลาด

Day: 3 วิชา Business Fundamental & Strategic Support

- (1) หัวข้อวิชา องค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับความหมายขององค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจ เกี่ยวกับ ส่วนของทุน หนี้สินทรัพย์ เงินสด และเทคนิควิธีการ และตัวอย่างการวิเคราะห์การอ่านงบกำไรขาดทุน เพื่อสร้างผลประกอบการที่ดี
- (2) หัวข้อวิชา การพัฒนาธุรกิจให้เติบโตยั่งยืน จำนวน 1 ชั่วโมง
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิด เครื่องมือ การบริหาร และการพัฒนาธุรกิจ ศึกษาขั้นตอนการบริหารกลยุทธ์มาใช้ อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมองระบบการบริหารทั้งระบบขององค์กร โดยมุ่งเน้นทั้งกระบวนการทำงาน และระบบสนับสนุนภายในองค์กร โดยสร้างความเชื่อมโยงของธุรกิจ ให้เติบโตอย่างยั่งยืน
- (3) หัวข้อวิชา แนวโน้มทางธุรกิจในอนาคต จำนวน 1 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มทางธุรกิจในอนาคต ความสำคัญของการเปลี่ยนแปลง นำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (4) หัวข้อวิชา เป้าหมายองค์กร จำนวน 1 ชั่วโมง 30 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับความหมายเป้าหมายองค์กร โดยการสื่อสาร วิธีการสื่อสารที่หลากหลายรูปแบบ วิธีการกำหนดเป้าหมายให้เหมาะสมกับผู้ปฏิบัติงานและส่งเสริมการสร้างวัฒนธรรมในองค์กร
- (5) หัวข้อวิชา จัดทำแผนปฏิบัติงาน จำนวน 2 ชั่วโมง 15 นาที
คำอธิบายเนื้อหาวิชา ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการการจัดทำแผนปฏิบัติงาน และตัวอย่างการวิเคราะห์การวางแผน พร้อมยกตัวอย่างแบ่งกลุ่มปฏิบัติโดยมีการยกตัวอย่างการวิเคราะห์การจัดทำแผนปฏิบัติงานตามเป้าหมายองค์กร ทั้งนี้สามารถนำมาพัฒนาในการทำงานของตนเองได้มากยิ่งขึ้น

4. ระยะเวลาการฝึก 3. วัน จำนวน 19 ชั่วโมง 30 นาที

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้รับการฝึกอบรม ไม่น้อยกว่าร้อยละแปดสิบของจำนวนชั่วโมงที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

5. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอบรมตามหลักสูตร

(1) พนักงานระดับ O5-O6

(2)

(3)

(4)

6. เอกสารประกอบอื่น ๆ (ถ้ามี)

(1) -

(2)

(3)

หมายเหตุ 1. หลักสูตร ต้องมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 6 ชั่วโมง

2. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร ต้องเป็นประโยชน์ต่อกิจการของสถานประกอบการ

3. หัวข้อวิชา คำอธิบาย เนื้อหาวิชาต้องเป็นภาษาไทย

4. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอบรมต้องสอดคล้องกับตำแหน่งหน้าที่ที่ปฏิบัติอยู่หรือหรือได้รับการแต่งตั้งให้ปฏิบัติหน้าที่