



หลักสูตร The Championship Leader รุ่นที่ 13

หลักสูตร 1 วัน

การเป็นหัวหน้า หรือผู้จัดการ อาจเป็นเพียงตำแหน่งหรือหัวโขนที่บุคคลคนนั้นได้รับการแต่งตั้ง แต่การสร้างภาวะผู้นำเป็นอีกหนึ่งทักษะที่ต้องเรียนรู้สั่งสม และพัฒนาขึ้นมา ดังนั้น กระบวนการเสริมสร้างผู้นำ จึงมีไม่เพียงแค่มอบหมายหรือแต่งตั้งตำแหน่งให้เท่านั้น ต้องเริ่มต้นจากการให้หลักการ วิธีการ ฝึกปฏิบัติ และทดสอบ ซึมซับหล่อหลอมสู่พฤติกรรมจนกลายเป็นนิสัยที่เป็นไปโดยอัตโนมัติในที่สุด

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้น สำหรับการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจของการนำทฤษฎี และแนวทางการเสริมสร้างภาวะผู้นำขึ้นมาให้สามารถใช้ได้ตามสถานการณ์ต่างๆ ได้เหมาะสม

เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.

1. กรอบความคิดและแนวทางการสร้างภาวะผู้นำ
2. ความเหมือนที่แตกต่างระหว่าง "ผู้นำ กับ ผู้จัดการ" และ "ภาวะผู้นำ (Leadership) กับ การบริหาร (Management)"
3. วิธีแห่งภาวะผู้นำ
 - To **Solve** a problem เพื่อแก้ปัญหา
 - To **Support** teamwork เพื่อเกื้อหนุนทีมงาน
 - To **Share** vision เพื่อแบ่งปันวิสัยทัศน์
 - To **Show** a role model เพื่อเป็นแบบอย่าง
 - To **School** a new leader เพื่อสร้างผู้นำคนใหม่
4. บทบาทผู้นำในการขับเคลื่อนองค์กรสู่ความสำเร็จ
 - Pathfinding การกำหนดทิศทาง - Aligning การปรับกระบวนการ
 - Empowering การปลดปล่อยศักยภาพของลูกน้อง
 - Modeling การเป็นแบบอย่าง
5. หลักการพื้นฐานสู่การบรรลุความสำเร็จแห่งความสำเร็จแห่งภาวะผู้นำ (The **C-O-R-E** of Leadership)
 - **Control** ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์
 - **Ownership** ความรับผิดชอบต่อปัญหา โดยไม่กล่าวโทษหรือปัดสวะ
 - **Reach** ยื่นมือเข้าไปแก้ไขในฐานะจำฝูง
 - **Endurance** มีความอดทน ทนทานต่อสภาวะกดดันอย่างไม่ย่อท้อ
6. กระบวนการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบ (The **I-D-E-A-S** steps)
 - **Identify** a problem ระบุปัญหาที่เกิดขึ้นให้ชัดเจน
 - **Data** collection รวบรวมข้อมูลต่างๆ
 - **Establish** a solution กำหนดแนวทางแก้ปัญหา
 - **Act** & analyze ลงมือปฏิบัติและวิเคราะห์
 - **Standard** & select กำหนดเกณฑ์มาตรฐานและเลือกใช้ให้เหมาะสม
7. 2(CD) วิธีการพัฒนาลูกน้อง 4 ลักษณะ
 - การ **Counseling** กับลูกน้องที่ High skill / Low will ทักษะสูง / ใจตก
 - การ **Coaching** กับลูกน้องที่ High skill / High will ทักษะสูง / ใจดี
 - การ **Directing** กับลูกน้องที่ Low skill / Low will ทักษะต่ำ / ใจตก
 - การ **Delegating** กับลูกน้องที่ Low skill / High will ทักษะสูง / ใจดี
8. เทคนิคการจัดการความขัดแย้งในทีมงาน
9. ศิลปะการโน้มน้าวใจผู้คน

วัตถุประสงค์

1. พัฒนาความรู้ ความเข้าใจด้านทฤษฎีการเป็นผู้นำทั้งศาสตร์และศิลป์
2. เสริมสร้างความสามารถในการสื่อสารในการสั่งการที่มีประสิทธิภาพ
3. เรียนรู้เทคนิคการบริหารความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน
4. นำความรู้ความสามารถไปปรับใช้ในการพัฒนาภาวะผู้นำของตนเองให้บรรลุความสำเร็จของตนและธุรกิจ

วันที่ 18 มิถุนายน 2558

โรงแรมจัสมิน ซิตี้ สุขุมวิท 23

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี

การศึกษา

ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

สอบถามและสำรองที่



Tel: 086-3394326 ,02-4646524

Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร The Championship Leader รุ่นที่ 13

ราคาปกติท่านละ 3,800 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,066 บาท

สมัครก่อนวันที่ 11 มิถุนายน 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,300 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

▪ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 ซอยบางขุนเทียน 16 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 086-339-43-26 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแนบใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง