



รายการหลักสูตรฝึกอบรม In-house Program

1 กลุ่มหลักสูตรการทำงานอย่างทีม

- จิตสำนึกและทัศนคติที่ดีในการทำงาน : Being The Best Team
- The Mission of Success ยุทธการแห่งความสำเร็จ
- Mission of success for service team
- BUILDING SHARED VISION การสร้างวิสัยทัศน์ร่วมเพื่อสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพ
- การประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- การทำงานอย่างทีม และการประสานงานที่มีประสิทธิผล
- "Working happiness and better.... "Team working"
- ผลิตพลังเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง : The Power of Team
- มนุษย์สัมพันธ์และการพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จในการทำงานเป็นทีม
- การทำงานเป็นทีมและภาวะผู้นำ
- ทำอย่างไรให้มีความสุขและสนุกกับการทำงาน (สมดุลงีวีดี - ครึ่งวัน)
- สร้างพลังในการทำงาน –งานได้ผลคนเป็นสุข
- ทำอย่างไรให้ชีวิตการทำงานมีความสุข มั่นคง ก้าวหน้าและรักองค์กร
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงาน และ การทำงานเป็นทีม
- มนุษย์สัมพันธ์ในการทำงาน

2 กลุ่มหลักสูตรการสื่อสารและงานสำนักงาน

- ก้าวสู่ความสำเร็จในงานธุรการ
- การบริหารงานเอกสารและการจัดเก็บเอกสาร
- เคล็ดลับสู่การเป็นเลขานุการมืออาชีพ
- บุคลิกภาพดี สร้างความประทับใจและส่งเสริมความสัมพันธ์
- โทรศัพท์อย่างไร ให้ใส่ใจและไต่ถาม
- เทคนิคการประชุมและการสื่อสารในที่ประชุมที่ได้ผล
- เทคนิคการสื่อสารและสื่อความอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการสื่อสารข้ามสายงาน-การประสานงาน เพื่อประสิทธิภาพในการทำงานที่ดี
- การสื่อสารการประสานที่ดี ไต่ถาม..ไต่ใจคน
- การสื่อสารเพื่อลดความขัดแย้งและสร้างความเข้าใจและร่วมมือ
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริหารงานธุรการยุคใหม่
- เทคนิคการเขียนเอกสารภายในองค์กร
- การสื่อสารและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารและการสร้างการมีส่วนร่วมอย่างมีประสิทธิภาพ
- การบริหารงานธุรการอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความสำเร็จในการประสานงาน
- เทคนิคการนำเสนอและบุคลิกภาพที่ดี เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีของตนเองและองค์กร
- การปฏิบัติงานสำนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
 เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
 หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



3 กลุ่มหลักสูตรระบบคุณภาพ , Logistic , คลังสินค้า

- สร้างและสานกิจกรรม 5ส ให้สำเร็จอย่างต่อเนื่อง
- การนำระบบคุณภาพ 5 ส. มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานเอกสาร
- รู้ทัน TPM
- กิจกรรมกลุ่มคุณภาพและเครื่องมือคุณภาพ 7 ชนิด QC circle & 7QC tools
- ความสูญเสีย 7 ประการและเทคนิคทางวิศวกรรมอุตสาหกรรม
- สร้างจิตสำนึกเรื่อง "คุณภาพ" ด้วยการบริหารคุณภาพทั่วองค์กร – TQM
- การควบคุมกระบวนการแข่งขันสถิติ
- การลดต้นทุนและความสูญเสียในการทำงานโดยทุกคนมีส่วนร่วม
- พัฒนารูปแบบการทำงานอย่างต่อเนื่องด้วยหลัก KAIZEN
- เทคนิคลดความผิดพลาดที่เกิดจากการทำงาน
- การจัดการงานจราจร และการดูแลรักษาความปลอดภัยเบื้องต้น
- การควบคุมคุณภาพ (QC) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- การลดต้นทุนในการผลิตแบบ lean

- การจัดการสินค้าคงคลังในระบบโลจิสติกส์
- ยุทธวิธีแนวทางปฏิบัติงานในคลังสินค้าและตรวจนับสินค้าประจำปี
- การจัดเก็บรักษาเอกสารเคมีและวัตถุดิบตรายอย่างถูกวิธี
- การบริหารการจัดส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- การเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงาน Messenger
- การเตรียมความพร้อมสู่ AEC กับการบริหารจัดการ Logistic
- การตรวจรับ-จ่ายสินค้าและวัสดุภัณฑ์ให้ถูกต้องมีประสิทธิภาพ
- การขนส่งสินค้าและวัตถุดิบตรายอย่างถูกวิธีและปลอดภัย
- การวางแผนการปฏิบัติงานในระบบ logistic

4 กลุ่มหลักสูตรการพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพการทำงาน (1)

- EQ เพื่อการพัฒนาตนเองของคนทำงาน
- EQ การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์สำหรับผู้บริหาร
- พัฒนา AQ - เพิ่มพลังบวก เพื่อเอาชนะอุปสรรคในชีวิตและงาน
- เพิ่มศักยภาพการพัฒนาตนเองด้วยหลัก 10Q
- บุคลิกภาพที่ดี สร้างความประทับใจและส่งเสริมความสัมพันธ์
- บุคลิกภาพและการปรากฏกายที่ดี
- คิดอย่างไรให้ใจเป็นสุข
- การสร้างแรงจูงใจและจิตสำนึกในการทำงาน เพื่อความสำเร็จสูงสุดขององค์กร
- การเสริมสร้างประสิทธิภาพ และ ความสำเร็จในการทำงานด้วยEQ – AQ และการสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
- คิดเชิงบวก คิดสร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
- การสร้างแรงจูงใจและแรงบันดาลใจในตนเอง
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
 เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
 หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



4 กลุ่มหลักสูตรการพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพการทำงาน (2)

- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ
- Highly Effective People : Work Hard Work Smart : Smart People Smart Work
.... พัฒนาศักยภาพของคนทำงาน เพื่อทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- การทำงานเชิงรุกบรรลุเป้าหมาย
- Self Development กลยุทธ์การพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จในงาน
- กลยุทธ์ "พืด" สารพัดปัญหาเรื่องคน
- แนวทางการแก้ไข "สารพันปัญหาภายในองค์กร"
- เทคนิคการปรับปรุงวิธีการทำงาน
- การตระหนักในหน้าที่และการสร้างแรงจูงใจเพื่อเป้าหมาย
- วัฒนธรรมองค์กรที่สร้างสรรค์เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- Positive Thinking to Creative Thinking..เพิ่มพลังคิด พลิกพลังธุรกิจ
- ฮึด ฮึด ฮึด ... ฟันตัวเองให้มีพลัง-เพิ่มความสุขและความสำเร็จ
- คิดสร้างสรรค์ – คิดบวก – นวัตกรรม เพิ่มพลังการแข่งขันให้องค์กร
- Power of Balance พลังสมดุลกระตุ้นธุรกิจ
- Positive Thinking & Personal Development in work life Environment
- บริหารชีวิตแบบคนรู้จริง –Life Management –The 360° bird-eye-view
- คุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน
- คุณธรรม จริยธรรม คิดสร้างสรรค์ เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- คุณธรรม ศีลธรรม จรรยาบรรณ
- ภาวะผู้ตามที่ดี
- ความเป็นมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จอย่างมีธรรม
- การสร้างแรงบันดาลใจในการเป็นเจ้าของบริษัท
- เทคนิคการทำงานอย่างมืออาชีพ
- การพัฒนาตนเอง เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- วัฒนธรรมองค์กรที่สร้างสรรค์ เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- การพัฒนาการทำงานโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์
- Learning Organization
- ความเป็นมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จไร้ขีดจำกัด
- จิตสำนึกในการปฏิบัติงานด้วยใจและใส่ใจการปฏิบัติงานจากตัวคุณ
- การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในองค์กรธุรกิจ
- คุณพร้อมสำหรับ AEC แล้วหรือยัง ?
- Learning Organization –ปรับกระบวนการทำงาน ด้วยหลักการของ peter Senge
- การบริหารเวลาและการจัดลำดับความสำคัญของงาน
- โครงการฝึกอบรม เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี และส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน..“ใครๆก็จะชอบฉัน...คอยดูนะ!”
- ทำอย่างไรให้มีความสุขและสนุกกับการทำงาน
- การพัฒนาตนเองเพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- พัฒนาตัวเอง เพิ่มพลังการแข่งขันระยะยาว
- ก้าวสู่ชัยชนะในชีวิตและธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วย “พลังคิดริเริ่มสร้างสรรค์”
- HPO Power to work –พลังองค์กรสมรรถนะสูง

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



5 กลุ่มหลักสูตรการบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน (1)

- ศิลปะการเป็นหัวหน้างานที่ดี
- ภาวะผู้นำ : คุณสมบัติของ "หัวหน้าคน" มืออาชีพ
- เทคนิคการจูงใจเพื่อนำทีมงานอย่างได้ผล
- การบริหารความขัดแย้งและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- เทคนิคการสอนและแนะนำเพื่อพัฒนาคนให้ได้ผลสำเร็จตามเป้าหมาย
- การมอบหมายงาน ควบคุมงาน ติดตามงาน
- เสริมพลังผู้นำ – เพิ่มทักษะหัวหน้างาน
- เพิ่มพลังทีมงานด้วยทักษะการโค้ช ... ของหัวหน้า
- การบริหารระบบพี่เลี้ยงในองค์กร
- การให้คำปรึกษาผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างสร้างสรรค์
- การสร้างแรงจูงใจบุคลากรเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- ผู้นำแบบนี้สิ! ... ที่ใครๆก็รัก
- การจัดการกับคน (ลูกน้อง) เจ้าปัญหา
- การเป็นวิทยากรอย่างมืออาชีพ : TRAIN THE TRAINER
- เทคนิคการสั่งงาน – สอนงาน – ติดตามงาน และประเมินผลงาน
- เทคนิคการวางแผนและจัดการงานสำหรับหัวหน้าหน่วยงาน
- เทคนิคการสอนและการเป็นพี่เลี้ยง Coaching & Mentoring Technique
- วิธีบริหารทีมบริการให้ประสพชัยชนะ (สำหรับหัวหน้าทีมบริการ)
- ภาวะผู้นำและการสร้างทีมงานที่ดี
- จิตวิทยาบริหารสำหรับผู้นำ
- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิผล
- อย่างนี้สิ หัวหน้า ผู้นำมืออาชีพ
- เทคนิคการสื่อสารและการจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา
- ภาวะผู้นำเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง
- การบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้ลูกน้อง – ทีมงาน
- การตัดสินใจและแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- การทำงานของนักบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ
- การพัฒนาผู้บริหารและหัวหน้าสู่ความสำเร็จ
- ภาวะผู้นำและวัฒนธรรมองค์กรแบบ Leadership Oriented
- Project Planning & Management การเขียนแผนและบริหารโครงการ
- การบริหารจัดการที่ดีอย่างมีกลยุทธ์
- การคิดวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาอย่างมีระบบ
- การคิดเป็นระบบเพื่อการแก้ปัญหาและตัดสินใจ
- การให้ข้อมูลป้อนกลับ [Feedback]
- เทคนิคการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ..สำหรับหัวหน้างานทุกระดับ
- การวางแผนงาน [Planning]
- เทคนิคการวางแผนและจัดการงาน
- การสร้างและพัฒนาทีมงานที่มีประสิทธิผล
- พัฒนาความคิดบวกและภาวะผู้นำสู่ความเป็นเลิศ

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



5 กลุ่มหลักสูตรการบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน (2)

- เทคนิคการพัฒนาบุคลากรด้วย OJT และการประเมินผลการทำงาน OJT
- การจัดทำแผนงานเชิงกลยุทธ์สำหรับองค์กร
- การบริหารการเปลี่ยนแปลง-เชิงยุทธศาสตร์
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking
- การจัดทำและวางแผนงบประมาณเบื้องต้น
- การคัดเลือกและบริหารจัดการ Outsource อย่างมีประสิทธิภาพ
- การบริหารลูกหนี้และการทวงหนี้ที่ได้ผล

6 กลุ่มหลักสูตรการบริหารทีมงานขาย / ผู้นำทีมขาย

- การจัดการและการเป็นหัวหน้ากองกำลังขายอย่างมืออาชีพ
- เทคนิคการสอนและพัฒนาทีมงานขาย
- สร้างสุดยอดทีมขายด้วย "สูตรบริหารการขาย"
- Coaching and developing sales team (PC)
- สร้างศักยภาพหัวหน้าทีมขายภายในสถานที่ หลักสูตรต่อเนื่อง 2วัน(หัวหน้าทีม PC-BA)
- การเป็นผู้จัดการร้านอย่างมีประสิทธิภาพ Shop Manager (2 วัน)

7 กลุ่มหลักสูตรการบริหารงานบุคคล

- การบริหารทรัพยากรบุคคลสำหรับหัวหน้า/ผู้จัดการในสายงานต่างๆ HR. for Line Manager / Supervisor
- การปฏิบัติงาน HR ยุคปัจจุบันอย่างมืออาชีพ HRM. Day-To-Day Operation
- การบริหารผลการปฏิบัติงาน Performance Management – การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- การวางแผนกำลังคน Manpower Planning
- ทักษะการสัมภาษณ์ที่มีประสิทธิภาพ
- การจัดทำตัวชี้วัด KPIs ที่ได้ผลและใช้ได้จริง
- การบริหารค่าตอบแทน (เงินเดือน ค่าจ้าง สวัสดิการ และ ค่าตอบแทนอื่นๆ)
- Balanced Scorecard & KPIs [Tool for Performance Management]
- เทคนิคการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ
- ทักษะการสัมภาษณ์งาน ที่มีประสิทธิภาพ ...ได้บุคลากรที่ตรงและมีคุณภาพตามต้องการ
- การปฐมนิเทศ ที่ได้ผล
- เทคนิคการสร้างการยอมรับการประเมินผลการปฏิบัติงาน สำหรับหัวหน้างาน
- การประเมินผล 360 องศา
- เทคนิคการจัดวางโครงสร้างเงินเดือน
- เทคนิคการสอบสวนและลงโทษ และเอกสารที่ใช้แจ้งเตือน
- HRD. for New HRD. Staff
- การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรรายบุคคล (IDP)
- การบริหารงานฝึกอบรมแบบครบวงจร
- การจัดทำตัวชี้วัดในการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ
- ทำอย่างไรให้พนักงานปฏิบัติตามตัวชี้วัดอย่างเต็มที่
- AEC กับการเปลี่ยนแปลงด้านแรงงานไทย

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



8 กลุ่มหลักสูตรการขาย – การตลาด (1)

- เทคนิคการพูดจูงใจเพื่อขายได้สำเร็จ
- กลยุทธ์ชนะใจลูกค้า...ชนะในสถานการณ์ “2 ต” , “3 ต” (โต้แย้ง – ตอรอง – ต่อว่า)
- การขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มผลสำเร็จในการขาย
- การขายอย่างที่ปรึกษาในธุรกิจอุตสาหกรรม Consultative Industrial and Key-Account Selling Skills
- วิธีรับมือกับการบดบังโต้แย้งเพื่อปิดการขายได้สำเร็จ
- การเจรจาตกลงเมื่อมีการต่อรองเพื่อขายให้ได้กำไรสูงขึ้น
- กลยุทธ์ปิดการขายและงานหลังการขาย
- อย่างนี้สิ...นักขายมืออาชีพ (ขายภายในสถานที่) , ขายสำเร็จ... ต้องอย่างนี้
- UP Selling Skill-ทักษะการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- จิตวิทยาและทักษะในการสื่อสารจูงใจลูกค้า
- เพิ่มพลังความสำเร็จในการขายอย่างมืออาชีพ
- ทศนคติเชิงบวกและเทคนิคการขาย ขายสำเร็จต้องอย่างนี้
- วิธีรับมือกับการบดบังโต้แย้งของลูกค้าเพื่อปิดการขายที่ได้ผล
- การพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะการขายเพื่อการเป็น Brand Ambassador ที่ดี
- หลักและเทคนิคการขายสำหรับทีมงานบริการลูกค้า
- การขายอย่างมืออาชีพ เพื่อผลสำเร็จสูงขึ้น
- ทักษะการขายอย่างมืออาชีพสำหรับสินค้าบริโภคที่ขายเร็ว
- เพิ่มพลังธุรกิจ “ขายดี บริการเด่น เข้าใจลูกค้า ชนะใจลูกค้า”
- เปิดการขาย / ปิดการขาย แบบเขียนด้วยทักษะเชิงจิตวิทยา
- เพิ่มพลังการขายด้วย สูตรบริหารการขาย – ขายอย่างมีแผน
- เทคนิคการค้นหาคำความต้องการของลูกค้าและศิลปะการจูงใจในการเสนอขาย
- วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาลูกค้า ด้วยเทคนิคการขายและบริการอย่างประทับใจ
- กลยุทธ์การขายเพื่อชนะใจลูกค้า..ชนะในการแข่งขัน
- การตอบข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย การติดตาม-บริการหลังการขายและการรักษาลูกค้า
- กลยุทธ์การขายเชิงรุก ...Proactive Selling
- เทคนิคการขายและการเจรจาเพื่อปิดการขาย
- สุดยอดนักขายมืออาชีพในธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัย
- The Road to the Top การพัฒนาทักษะแบบ 360 องศา เพื่อความสำเร็จ
- The Story-oriented Presentation – นำเสนองานให้น่าสนใจด้วยสูตร Story-oriented
- Selling at Brink ขาย(ตัวเอง) ให้ได้ในพริบตา
(Selling at Brink –How to make people like you at the first meet)
- การสร้างความคิดเชิงบวกให้ทีมขายและทีมการตลาดของท่านในสภาวะเศรษฐกิจวิกฤติ
- เพิ่มพลังการขายด้วย Superpower mind
- เพิ่มพลังธุรกิจด้วยสมองเสธ.+หัวใจนักรบ

สถาบันของเราคือสถาบันที่ไม่ใช่แค่ “ผู้จัดหาผู้บรรยาย”
 แต่เราคือสถาบันที่วิทยากรประจำสถาบันฯจัดทำหลักสูตรและดำเนินการอย่างครบถ้วนตามระบบการฝึกอบรม
 ท่านจะมั่นใจได้ว่าเราจะมีเวลาให้กับท่านเต็มที่ เสมือนเป็นหนึ่งในทีมงานของท่าน

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
 เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
 หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



8 กลุ่มหลักสูตรการขาย – การตลาด (2)

- เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ที่ได้ผลสำเร็จ
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในการขายและบริการ
- ขายสำเร็จด้วยจิตวิทยาการขายและบริการ ทั้งเชิงรุกและเชิงรับ
... INSIDE SELLING (การขายภายในสถานที่ – โชว์รูม)
- ขายสำเร็จด้วยจิตวิทยาการขายและบริการ สำหรับการขายภายในสถานที่-โชว์รูม
..... โครงการพัฒนานักขาย ต่อเนื่อง 4 Module
สำหรับ PC BA MC CC พนักงานขายหน้าโครงการ พนักงานขายในโชว์รูม
- เทคนิคการต้อนรับและการขายที่ได้ผล
- หลักสูตร PC มืออาชีพ...ต้องอย่างนี้ (หลักสูตร ครึ่งวัน- 1 วัน)
- เพิ่มยอดขายแบบมีกิ้นด้วย "การขายเชิงวิเคราะห์"
- เพิ่มพลังการขายให้องค์กรด้วย "การพัฒนาทักษะการขาย"
- เปิดการขาย/ปิดการขายแบบเขียนด้วย "ทักษะเชิงจิตวิทยา"
- ขายแบบหลายกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จในยุคการแข่งขันสูง
- การปิดการขายแบบนักขายมือเขียน
- Renewing Salesforce ขุนชีวิตนักขาย จุดประกายการขายใหม่ให้ดีกว่าเดิม

- การตลาด (เบื้องต้น) สำหรับบุคลากรในและนอกส่วนการตลาด
- การตลาดสุดขีด - แนวทางการตลาดที่ได้ผลที่สุด
- การสื่อสารและส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพนักการตลาด
- การสร้างแบรนด์และสื่อสารแบรนด์ให้อยู่ในใจลูกค้า
- New Media Marketing ยุทธศาสตร์การตลาดสื่อยุคใหม่
- การตลาดแบบ B2B – B2B Marketing : Plan to action
- Event Marketing การตลาดเชิงกิจกรรม
- การสื่อสารทางการตลาดผ่าน e-marketing & e-commerce
- พลังบวกสำหรับนักการตลาดเครือข่าย
- Business Matching
- การวางแผนกลยุทธ์การตลาด Strategic Marketing Planning
- การตลาดสำหรับนักขาย
- การบริหารการตลาดเพื่อการพัฒนาองค์กร
- Benchmarking จากทฤษฎีสู่ปฏิบัติ
- การตั้งราคา – แข็งกลยุทธ์และกลวิธีทางการตลาด
- เปิดร้านค้าและทำการตลาดออนไลน์อย่างมืออาชีพ
- ขายแบบฉลาด Smart Selling ด้วยหลักวิเคราะห์การขาย
- เทคนิคการขายและการสื่อสารสำหรับลูกค้าต่างประเทศ

สถาบันของเราคือสถาบันที่ไม่ใช่แค่ "ผู้จัดหาผู้บรรยาย"
 แต่เราคือสถาบันที่วิทยากรประจำสถาบันจัดทำหลักสูตรและดำเนินการอย่างครบถ้วนตามระบบการฝึกอบรม
 ท่านจะมั่นใจได้ว่าเราจะมีเวลาให้กับท่านเต็มที่ เสมือนเป็นหนึ่งในทีมงานของท่าน

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
 เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
 หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



9 กลุ่มหลักสูตรพัฒนางานการบริการ

- บริการอย่างไรให้ชนะใจลูกค้า
- CRM and CEM การบริหารความสัมพันธ์และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า
- การจัดการกับการร้องเรียน – ต่อว่า ของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- การดูแลคุณภาพงานก่อนส่งมอบถึงลูกค้า
- การสร้างความพึงพอใจอย่างไร ... ให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ
- การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า
- ใครๆก็จะชอบฉัน คอยดูซิ
- บุคลิกภาพและการบริการอย่างไรถึงจะชนะใจลูกค้า
- การบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ EQ ในงานบริการลูกค้า
- "บริการส่วนหน้า" ...การต้อนรับและบริการอย่างประทับใจเมื่อแรกพบ
- วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาไว้ได้ตลอดไป ด้วยเทคนิคการขายและบริการ
- การบริการที่เป็นเลิศและการจัดการร้องเรียนต่อว่าของลูกค้า
- บริการด้วยคุณภาพอย่างทั่วถ้วนเพื่อความพึงพอใจอย่างถ้วนทั่ว
- บริการสุดยอด...นั้นอย่างไร
- การสร้างมาตรฐานการบริการ (ทั้งด้านพฤติกรรมและกระบวนการ) ... เพื่อมุ่งสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างเกินคาด หลักสูตร 2 วัน พร้อมทั้งการจัดทำคู่มือการบริการ
- พลังแห่งความสำเร็จในการทำงานบริการเชิงรุก
- วิธีบริหารทีมบริการให้ประสมชัยชนะ (สำหรับหัวหน้างาน)
- CSR ที่เหนือกว่า
- เพิ่มพลังงานบริการด้วยหลัก "เปลี่ยนหัวใจ ปลุกหัวใจ"
- บริการอย่างไรให้มีความสุขทั้งผู้ให้และผู้เข้ามาใช้บริการ
- ยุทธการแห่งความสำเร็จของทีมงานบริการลูกค้า
- ใส่หัวใจให้บริการ –เคล็ดลับและแนวทางพัฒนาเพื่อการบริการอย่างมีคุณภาพและมีมิตรภาพ
- Hospitality Sales & Marketing for Non Sales & Marketing
- บริการได้ดี มีความสุข เพราะสนุกกับงานบริการ
- เทคนิคการใช้เสียงเพื่องานบริการ
- การสำรวจและประเมินความพึงพอใจของลูกค้า
- แบบสอบถามความพึงพอใจ..ชี้ชะตาองค์กรได้อย่างไร
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ เพื่อสร้างและรักษาลูกค้า สำหรับ Call Center และ Customer Service ยุคใหม่
- โทรศัพท์อย่างไรให้ "ใส่ใจและได้งาน"
- บริการอย่างประทับใจด้วยการใช้โทรศัพท์
- ยกระดับงานบริการที่เหนือชั้นของ Call Center
- โทรศัพท์กับงานบริการ helpdesk
- Customer care
- การใช้โทรศัพท์ทางธุรกิจ

จากหลักสูตรทั้งหมดข้างต้น สามารถปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของท่านได้
 เพียงแต่ท่านกรุณา ✓ ในหลักสูตรที่ท่านต้องการรายละเอียด และ Fax กลับมาที่ 0-2881-3532
 หรือ e-mail : info@trainingbymotiva.com

ผู้ติดต่อ ฝ่าย / แผนก / ตำแหน่ง

บริษัท โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail



แบบฟอร์มแจ้งความต้องการการจัดฝึกอบรม In-house

ชื่อบริษัท / ชื่อองค์กร	
ชื่อผู้ติดต่อ	ตำแหน่ง / ฝ่าย
โทรศัพท์	แฟกซ์
e-mail	
หลักสูตรที่ต้องการ	
ข้อมูลผู้เข้าอบรม (จำนวน , ฝ่าย / ตำแหน่ง ฯลฯ)	
ความต้องการเฉพาะ / ปัญหาที่ต้องการแก้ไข / หัวข้อเรื่อง – เนื้อหาที่ต้องการ	

Fax ไปที่ 0-2881-3532 / E-mail : info@trainingbymotiva.com