



Offers 100% Customer Satisfaction Training Service in the Human Side of Enterprise.

ความสำเร็จสูงสุดขององค์กร ... เกิดขึ้นได้ด้วยการพัฒนาหลายๆปัจจัยประกอบขององค์กร ทรัพยากรบุคคล เป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาองค์กร โดยอาศัยความรู้ ความสามารถ ความเข้าใจ ความพร้อมในการทำงาน ร่วมกัน สร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณภาพ ตลอดจนความผูกพันในความรู้สึที่เป็น ส่วนหนึ่งขององค์กร อันจะนำไปสู่การ พัฒนาองค์กรให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น

สถาบันฝึกอบรม MOTIVA (Motivational Training Institute) – Motiva Ltd. ได้ดำเนินกิจการด้าน บริการ และให้คำปรึกษาด้านการฝึกอบรม เพื่อช่วยพัฒนาบุคลากรขององค์กรภาครัฐและเอกชนในอุตสาหกรรมต่างๆ ติดต่อกันมา ตั้งแต่พุทธศักราช 2530 โดยจดทะเบียนในชื่อห้างหุ้นส่วนจำกัดโมติวา – Motiva Ltd. ที่อยู่ 57 ซ.ริมคลองชักรพระ แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700

โทรศัพท์ 0-2882-7519 , 0-2882-7598 โทรสาร 0-2881-3532
E-mail. info2@trainingbymotiva.com website : www.trainingbymotiva.com

สถาบันฝึกอบรม MOTIVA จัดทำแนวทางการสร้างหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาบุคลากร โดยแบ่งเป็น 9 กลุ่มหลักสูตร เพื่อเป็นแนวทางสำหรับพิจารณาเลือกและร่วมปรึกษา หรือขอข้อมูลเพิ่มเติม กับทีมงานของสถาบันฯ เพื่อจัดและปรับหลักสูตร ให้เฉพาะเจาะจงและเหมาะสมสำหรับองค์กรของท่าน

- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการทำงานอย่างทีม
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการสื่อสารและงานสำนักงาน
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรระบบคุณภาพ
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการพัฒนาศักยภาพ-คุณภาพการทำงาน
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการบริหารงาน / ภาวะผู้นำ / หัวหน้างาน
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการบริหารทีมงานชาย / ผู้นำทีมชาย
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการบริหารงานบุคคล
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรการขาย – การตลาด
- ▶▶ กลุ่มหลักสูตรพัฒนางานบริการ

เพื่อประโยชน์สูงสุดที่องค์กรของท่านจะได้รับจากวิธีการจัดฝึกอบรมของสถาบัน MOTIVA - MTI

- ก่อนดำเนินการจัดฝึกอบรมทุกครั้ง ทีมวิทยากร จะศึกษาลักษณะงาน , สถานการณ์ปัจจุบัน , นโยบาย ผลผลิตกันท์ และวัฒนธรรมองค์กร เพื่อนำไปสร้างหลักสูตรให้ เหมาะสมอย่างเฉพาะเจาะจงกับองค์กรของท่าน
- ท่านสามารถติดต่อเพื่อปรึกษาหารือกับวิทยากรของสถาบัน ได้ตลอดเวลา
- **พิเศษสุด !!!** หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นลงแล้ว วิทยากรและทีมงานพร้อมที่จะเป็นที่ปรึกษาให้ท่าน ตลอดไป ... ฟรี

..... ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมหรือปรึกษากันเกี่ยวกับแผนการฝึกอบรมได้ทันทีที่ info2@trainingbymotiva.com หรือโทรศัพท์คุยกันก็ได้ที่ Tel. 0-2882-7519 ,0-2882-7598 คุยโดยตรงกับ พรประภา (ที่ปรึกษาหลักสูตร) หรือ อาจารย์เปรมฤดี และ อาจารย์ปิยาภรณ์ (วิทยากร / ผู้บริหารจัดการหลักสูตร)

..... สถาบันยินดีปรับหลักสูตรให้ตรงกับงานหรือความต้องการเฉพาะของท่านได้ค่ะ

สถาบันฝึกอบรม MOTIVA ยึดหลักการเรียนการสอนด้วยวิธี **PROFIT & PLEARNING Method** โดยการนำทีมฝึกอบรมจากวิทยากรที่ชำนาญในสาขาต่างๆ

การจัดสัมมนาของทางสถาบันฯ มีทั้ง In-house program ตามความต้องการของแต่ละองค์กร และ Public program

*** สถาบันยินดีให้บริการจัดฝึกอบรม เฉพาะกลุ่มในหน่วยงานของท่าน [In-house Program] ทั้งกลุ่มใหญ่ และ กลุ่มเล็ก หากท่านมีกลุ่มบุคลากรที่จะฝึกอบรมเพียง1-5 ท่าน เราก็ยินดีบริการจัดฝึกอบรมกลุ่มเล็กเฉพาะให้ได้ค่ะ



รายการหลักสูตรฝึกอบรม In-house Program

1 กลุ่มหลักสูตรการทำงานอย่างทีม

- การใช้ชีวิตและทำงานอย่างประสบความสำเร็จและมีความสุข
- ปลุกพลังความคิด ปลุกพลังเพื่อการทำงาน "สร้างแรงจูงใจในการทำงาน"
- จิตสำนึกและทัศนคติที่ดีในการทำงาน : Being The Best Team
- ทำอย่างไรให้มีความสุขและสนุกกับการทำงาน (สมดุลชีวิต - ครึ่งวัน)
- สร้างพลังในการทำงาน –งานได้ผลคนเป็นสุข
- ทำอย่างไรให้ชีวิตการทำงานมีความสุข มั่นคง ก้าวหน้าและรักองค์กร

- การสร้างความผูกพันผูกใจพนักงาน "Employee Engagement"
- The Mission of Success ยุทธการแห่งความสำเร็จ
- การประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- มนุษย์สัมพันธ์และการพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จในการทำงานเป็นทีม
- มนุษย์สัมพันธ์ในการทำงาน

- การพัฒนาทีมสู่ความเป็นเลิศ
- การทำงานร่วมกันอย่างมีคุณภาพ
- Mission of success for service team
- BUILDING SHARED VISION การสร้างวิสัยทัศน์ร่วมเพื่อสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพ
- การทำงานอย่างทีม และการประสานงานที่มีประสิทธิผล
- "Working happiness and better.... "Team working"
- ผสานพลังเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง : The Power of Team
- การทำงานเป็นทีมและภาวะผู้นำ
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงาน และ การทำงานเป็นทีม

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



2 กลุ่มหลักสูตรการสื่อสารและงานสำนักงาน

- Assertive communication การสื่อสารแบบกล้าแสดงออก
- Communication with different style การสื่อสารกับบุคคลหลายแบบ
- Communication with high impact สื่อสารอย่างไรให้ได้ผลดีมีประสิทธิภาพสูง
- การสื่อสารในองค์กรเพื่อความสำเร็จและความสุขในการทำงาน
- เทคนิคการสื่อสารและสื่อความอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการสื่อสารข้ามสายงาน เพื่อประสิทธิภาพในการทำงานที่ดี
- การสื่อสารการประสานที่ดี ใต้งาน..ใตใจคน
- การสื่อสารเพื่อลดความขัดแย้งและสร้างความเข้าใจและร่วมมือ
- การสื่อสารและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารและการสร้างการมีส่วนร่วมอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความสำเร็จในการประสานงาน

- ก้าวสู่ความสำเร็จในงานธุรการ
- การบริหารงานเอกสารและการจัดเก็บเอกสาร
- เคล็ดลับสู่การเป็นเลขานุการมืออาชีพ
- การเป็นผู้ช่วยผู้บริหารที่ดี
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริหารงานธุรการยุคใหม่
- เทคนิคการเขียนเอกสารภายในองค์กร
- การปฏิบัติงานสำนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ

- โทรศัพท์อย่างไร ให้ใตใจและใต้งาน
- เทคนิคการประชุมและการสื่อสารในที่ประชุมที่ได้ผล
- บุคลิกภาพดี สร้างความประทับใจและส่งเสริมความสัมพันธ์
- เทคนิคการนำเสนองานอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการนำเสนอและบุคลิกภาพที่ดี เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีของตนเองและองค์กร

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

- จัดสำนึกเรื่องคุณภาพ
- พัฒนาวิธีการทำงานอย่างต่อเนื่องด้วยหลัก KAIZEN
- สร้างและสานกิจกรรม 5ส ให้สำเร็จอย่างต่อเนื่อง
- การนำระบบคุณภาพ 5 ส. มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานเอกสาร
- กิจกรรมกลุ่มคุณภาพและเครื่องมือคุณภาพ 7 ชนิด QC circle & 7QC tools
- เครื่องมือการพัฒนาคุณภาพ 7 New QC Tools
- การดำเนินกิจกรรมคุณภาพ QCC ภายในองค์กร
- การควบคุมคุณภาพ (QC) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- การบริหารคุณภาพทั่วองค์กร – TQM
- Horenso and Visual control
- WHY – WHY Analysis
- รู้ทัน TPM

- จัดสำนึกลดการใช้ทรัพยากร ลดต้นทุน-ความสูญเปล่าในการทำงาน
- เทคนิคลดความผิดพลาดที่เกิดจากการทำงาน
- การสร้างจิตสำนึกและความตระหนักในการประหยัดพลังงาน
- ความสูญเสีย 7 ประการและเทคนิคทางวิศวกรรมอุตสาหกรรม
- ปลอดภัยปัญหา ปรับปรุงงานต่อเนื่อง Work Improvement
- การลดต้นทุนการผลิตเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- การลดต้นทุนในการผลิตแบบ lean
- การประยุกต์ใช้สถิติเพื่อการปรับปรุงคุณภาพ

- การเลือกใช้เครื่องมือ-วิธีการเพิ่มผลผลิตที่เหมาะสมกับการทำงาน
- การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตด้วยการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน
- การบริหารการผลิตและกิจกรรมส่งเสริมการผลิต
- Just in Time เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
- IE เทคนิควิศวกรรมอุตสาหกรรมเพื่อการเพิ่มผลผลิต

- โลกทัศน์กับการจัดการสินค้าคงคลัง
- การ Cycle Count อย่างถูกวิธีและมีประสิทธิภาพ
- การควบคุมและจัดการความปลอดภัยในคลังสินค้า
- ยุทธวิธีแนวทางปฏิบัติงานในคลังสินค้าและตรวจนับสินค้าประจำปี
- การจัดเก็บรักษาสารเคมีและวัตถุอันตรายอย่างถูกวิธี
- การบริหารการจัดส่งสินค้าและลดค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง
- การเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงาน Messenger
- การตรวจรับ-จ่ายสินค้าและวัสดุภัณฑ์ให้ถูกต้องมีประสิทธิภาพ
- การขนส่งสินค้าและวัตถุอันตรายอย่างถูกวิธีและปลอดภัย
- การวางแผนการปฏิบัติงานในระบบ logistic

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 (1)

- คิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม เพิ่มพลังการแข่งขันให้องค์กร Creative – Innovation for competitiveness
- คิดเชิงบวก คิดสร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
- Positive Thinking & Personal Development in work life Environment
- Positive Thinking to Creative Thinking...เพิ่มพลังคิด พลิกพลังธุรกิจ
- ทำอย่างไรให้มีความสุขและสนุกกับการทำงาน
- ก้าวสู่ชัยชนะในชีวิตและธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วย "พลังคิดริเริ่มสร้างสรรค์"
- คิดอย่างไรให้ใจเป็นสุข

- Logical Thinking
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking
- การคิดเป็นระบบเพื่อการตัดสินใจและแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ

- EQ เพื่อการพัฒนาตนเองของคนทำงาน
- EQ การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์สำหรับผู้บริหาร
- พัฒนา AQ - เพิ่มพลังบวก เพื่อเอาชนะอุปสรรคในชีวิตและงาน
- เพิ่มศักยภาพการพัฒนาดตนเองด้วยหลัก 10Q
- การเสริมสร้างประสิทธิภาพ และ ความสำเร็จในการทำงานด้วยEQ – AQ และการสื่อสารอย่างสร้างสรรค์

- จิตสำนึกและความรับผิดชอบในการทำงาน
- การพัฒนาดตนเองเพื่อความเป็นเลิศ
- การตั้งเป้าหมายและวางแผนงาน Goal setting
- สร้างแรงบันดาลใจ เสริมพลังบวก เพื่อความสำเร็จ
- พัฒนาและสร้างความสุขความสำเร็จในการทำงาน
- การสร้างแรงจูงใจและจิตสำนึกในการทำงาน เพื่อความสำเร็จสูงสุดขององค์กร
- การสร้างแรงจูงใจและแรงบันดาลใจในตนเอง
- Self Development กลยุทธ์การพัฒนาดตนเองเพื่อความสำเร็จในงาน
- การตระหนักในหน้าที่และการสร้างแรงจูงใจเพื่อเป้าหมาย
- ฮีต ฮีต สู้ ... ฟันตัวเองให้มีพลัง-เพิ่มความสุขและความสำเร็จ
- การพัฒนาการทำงานโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์
- จิตสำนึกในการปฏิบัติงานด้วยใจและใส่ใจการปฏิบัติงานจากตัวคุณ
- การพัฒนาดตนเองเพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- พัฒนาตัวเอง เพิ่มพลังการแข่งขันระยะยาว

- เทคนิคการทำงานร่วมกันกับทุก GEN
- คุณภาพคน คุณภาพงาน ส่งเสริมภาพลักษณ์
- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิผล
- กลยุทธ์การรับมือกับสารพัดปัญหา "เรื่องคน"
- แนวทางการแก้ไข "สารพันปัญหาภายในองค์กร"
- เทคนิคการปรับปรุงการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

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)

- การทำงานเชิงรุกและพัฒนาศักยภาพเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- Highly Effective People : Work Hard Work Smart : Smart People Smart Work
.... พัฒนาศักยภาพของคนทำงาน เพื่อทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- การทำงานเชิงรุกบรรลุเป้าหมาย
- เทคนิคการทำงานอย่างมืออาชีพ
- ความเป็นมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จไร้ขีดจำกัด
- ความเป็นมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จอย่างมีธรรม
- คุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน
- คุณธรรม ศีลธรรม จรรยาบรรณ
- คุณธรรม จริยธรรม คิดสร้างสรรค์ เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- การพัฒนาตนเอง เพื่อประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด
- การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในองค์กรธุรกิจ
- วัฒนธรรมองค์กรที่สร้างสรรค์เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- บริหารชีวิตแบบคนรู้จริง –Life Management –The 360° bird-eye-view
- Learning Organization
- โครงการฝึกอบรม เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี และส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน..“ใครๆก็จะชอบฉัน...คอยดูนะ!”
- HPO Power to work –พลังองค์กรสมรรถนะสูง
- ภาวะผู้ตามที่ดี

- บุคลิกภาพที่ดี สร้างความประทับใจและส่งเสริมความสัมพันธ์
- บุคลิกภาพและการปรากฏกายที่ดี

- การใช้เทคโนโลยี ICT เพื่อพัฒนาการทำงาน
- นวัตกรรมในการพัฒนาคน
- ดิจิตอลกับการเพิ่มประสิทธิภาพ

- การบริหารเวลา การวางแผน และการจัดลำดับความสำคัญของงาน
- การเขียนแผนและบริหารโครงการ
- การวิเคราะห์และวางแผนกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จ
- พนักงานผู้มีหัวใจเป็นเจ้าของธุรกิจ “ปลูกจิตสำนึกด้วยความรู้สึกรับรู้ของการเป็นเจ้าของร่วม”
– Sense of belonging as ownership

- การบริหารลูกหนี้และทวงหนี้ที่ได้ผล
- การคัดเลือกและบริหารจัดการ Outsource อย่างมีประสิทธิภาพ

- Change management
- การบริหารความเสี่ยง

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)

- การสร้างจิตสำนึกการเป็นหัวหน้าในการทำงานมุ่งสู่เป้าหมายองค์กร
- หัวหน้ายุคใหม่ "หัวใจบวก" ที่ลูกน้องยอมรับ
- ทักษะและศิลปะการเป็นหัวหน้างานที่ดี
- เสริมพลังผู้นำ – เพิ่มทักษะหัวหน้างาน
- อย่างนี้สิ หัวหน้า ผู้นำมืออาชีพ
- การทำงานของนักบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ
- การพัฒนาผู้บริหารและหัวหน้าสู่ความสำเร็จ
- การบริหารจัดการที่ดีอย่างมีกลยุทธ์

- พัฒนางาน พัฒนาคณะ มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยกัน
- ภาวะผู้นำและการเป็นโค้ชที่ดี
- เทคนิคการสอนและแนะนำเพื่อพัฒนาคณะให้ได้ผลสำเร็จตามเป้าหมาย
- เทคนิคการสอนและการเป็นที่เลี้ยง Coaching & Mentoring Technique
- เทคนิคการเป็นที่เลี้ยงในองค์กร
- เพิ่มพลังทีมงานด้วยทักษะการโค้ช ... ของหัวหน้า
- การให้คำปรึกษาผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างสร้างสรรค์
- การเป็นวิทยากรอย่างมืออาชีพ : TRAIN THE TRAINER
- เทคนิคการพัฒนาบุคลากรด้วย OJT และการประเมินผลการทำงาน OJT

- การมอบหมายงาน ควบคุมงาน ติดตามงาน
- เทคนิคการสั่งงาน – สอนงาน – ติดตามงาน และประเมินผลงาน
- การให้ข้อมูลป้อนกลับ [Feedback]
- เทคนิคการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ..สำหรับหัวหน้างานทุกระดับ

- บริหารทีมงานและสร้างแรงจูงใจในการทำงาน
- เทคนิคการจูงใจเพื่อนำทีมงานอย่างได้ผล
- การสร้างแรงจูงใจบุคลากรเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- เทคนิคการสื่อสารและการจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา
- การสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้ลูกน้อง – ทีมงาน

- ภาวะผู้นำ : คุณสมบัติของ "หัวหน้าคน" มืออาชีพ
- ผู้นำแบบนี้สิ! ... ที่ใครๆก็รัก
- ภาวะผู้นำและการสร้างทีมงานที่ดี
- จิตวิทยาบริหารสำหรับผู้นำ
- ภาวะผู้นำเพื่อการทำงานอย่างทีมที่แท้จริง
- ภาวะผู้นำและวัฒนธรรมองค์กรแบบ Leadership Oriented
- พัฒนาความคิดบวกและภาวะผู้นำสู่ความเป็นเลิศ
- การสร้างและพัฒนาทีมงานที่มีประสิทธิผล

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)

- การคิดวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาอย่างมีระบบ
- การคิดเป็นระบบเพื่อการแก้ปัญหาและตัดสินใจ
- การตัดสินใจและแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- การแก้ปัญหาและการตัดสินใจเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิผล
- การบริหารความขัดแย้งและการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์

- วิธีบริหารทีมบริการให้ประสพชัยชนะ (สำหรับหัวหน้าทีมบริการ)
- การบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การวางแผนงาน [Planning]
- เทคนิคการวางแผนและจัดการงาน
- เทคนิคการวางแผนและจัดการงานสำหรับหัวหน้าหน่วยงาน
- การจัดการกับคน (ลูกน้อง) เจ้าปัญหา

- การจัดทำแผนงานเชิงกลยุทธ์สำหรับองค์กร
- การบริหารการเปลี่ยนแปลง-เชิงยุทธศาสตร์
- การคิดเชิงกลยุทธ์ : Strategic Thinking
- การจัดทำและวางแผนงบประมาณเบื้องต้น
- Project Planning & Management การเขียนแผนและบริหารโครงการ

6 กลุ่มหลักสูตรการบริหารทีมงานขาย / ผู้นำทีมขาย

- การจัดการกองกำลังขาย...ครบเครื่อง ครบวงจร
- เทคนิคการสอนและพัฒนาทีมงานขาย
- การมอบหมายและควบคุมงานขาย
- สร้างสุดยอดทีมขายด้วย "สูตรบริหารการขาย"
- Coaching and developing sales team (PC)
- สร้างศักยภาพหัวหน้าทีมขายภายในสถานที่ หลักสูตรต่อเนื่อง 2วัน(หัวหน้าทีม PC-BA)
- การเป็นผู้จัดการร้านอย่างมีประสิทธิภาพ Shop Manager (2 วัน)

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



7 กลุ่มหลักสูตรการบริหารงานบุคคล

- การบริหารทรัพยากรบุคคลสำหรับหัวหน้า/ผู้จัดการในสายงานต่างๆ HR. for Line Manager / Supervisor
- การปฏิบัติงาน HR ยุคปัจจุบันอย่างมืออาชีพ HRM. Day-To-Day Operation
- การวางแผนกำลังคน Manpower Planning
- เทคนิคการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ

- ทักษะการสัมภาษณ์ที่มีประสิทธิภาพ
- ทักษะการสัมภาษณ์งาน ที่มีประสิทธิผล ...ได้บุคลากรที่ตรงและมีคุณภาพตามต้องการ
- การปฐมนิเทศ ที่ได้ผล
- HRD. for New HRD. Staff
- การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรรายบุคคล (IDP)
- การบริหารงานฝึกอบรมแบบครบวงจร

- การจัดทำตัวชี้วัด KPIs ที่ได้ผลและใช้ได้จริง
- Balanced Scorecard & KPIs [Tool for Performance Management]
- ทำอย่างไรให้พนักงานปฏิบัติตามตัวชี้วัดอย่างเต็มใจ
- การบริหารผลการปฏิบัติงาน Performance Management – การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- การประเมินผล 360 องศา
- เทคนิคการสร้างการยอมรับการประเมินผลการปฏิบัติงาน สำหรับหัวหน้างาน
- การบริหารค่าตอบแทน (เงินเดือน ค่าจ้าง สวัสดิการ และ ค่าตอบแทนอื่นๆ)
- เทคนิคการจัดวางโครงสร้างเงินเดือน
- เทคนิคการสอบสวนและลงโทษ และเอกสารที่ใช้แจ้งเตือน

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)

- สร้างพลัง-เสริมทักษะการขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้องค์กร
 - การขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มผลสำเร็จในการขาย
 - การขายอย่างที่ปรึกษา Consultative and Key-Account Selling Skills
 - เพิ่มพลังความสำเร็จในการขายอย่างมืออาชีพ
 - ทักษะคิดเชิงบวกและเทคนิคการขาย ขายสำเร็จต้องอย่างนี้
 - หลักและเทคนิคการขายสู่หรับทีมงานบริการลูกค้า
 - การขายอย่างมืออาชีพ เพื่อผลสำเร็จสูงขึ้น
 - ทักษะการขายอย่างมืออาชีพสำหรับสินค้าบริโภคที่ขายเร็ว
 - เพิ่มพลังธุรกิจ "ขายดี บริการเด่น เข้าใจลูกค้า ชนะใจลูกค้า"
 - เพิ่มพลังการขายด้วย สูตรบริหารการขาย – ขายอย่างมีแผน
 - วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาลูกค้า ด้วยเทคนิคการขายและบริการอย่างประทับใจ
 - กลยุทธ์การขายเพื่อชนะใจลูกค้า..ชนะในการแข่งขัน
 - กลยุทธ์การขายเชิงรุก ...Proactive Selling
 - เพิ่มยอดขายแบบมีกิ้นด้วย "การขายเชิงวิเคราะห์"
 - เพิ่มพลังการขายให้องค์กรด้วย "การพัฒนาทักษะการขาย"
 - ขายแบบหลายกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จในยุคการแข่งขันสูง
 - Renewing Salesforce ขุดชีวิตนักขาย จุดประกายการขายใหม่ให้ดีกว่าเดิม
 - ขายแบบฉลาด Smart Selling ด้วยหลักวิเคราะห์การขาย
-
- เทคนิคการนำเสนอขายให้ได้ทั้งยอดและตรงใจลูกค้า
 - การเจรจาสื่อสารโน้มน้าวใจในงานขาย
 - เทคนิคการเจรจาใจและเจรจาต่อรองให้ได้งานและได้ใจจากลูกค้า
 - เทคนิคการพูดจูงใจเพื่อขายได้สำเร็จ
 - จิตวิทยาและทักษะในการสื่อสารจูงใจลูกค้า
 - เทคนิคการค้นหาความต้องการของลูกค้าและศิลปะการจูงใจในการเสนอขาย
 - The Story-oriented Presentation – นำเสนองานให้น่าสนใจด้วยสูตร Story-oriented
-
- เทคนิคการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจสำหรับงานขายขั้นสูง
 - กลยุทธ์ชนะใจลูกค้า...ชนะในสถานการณ์ "2 ต", "3 ต" (โต้แย้ง – ตอรอง – ต่อว่า)
 - วิธีรับมือกับการบอกปิดโต้แย้งของลูกค้าเพื่อปิดการขายที่ได้ผล
 - การเจรจาตกลงเมื่อมีการต่อรองเพื่อขายให้ได้กำไรสูงขึ้น
 - การตอบข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย การติดตาม-บริการหลังการขายและการรักษาลูกค้า

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)

- กลยุทธ์ปิดการขายและงานหลังการขาย
- เทคนิคการขายและการเจรจาเพื่อปิดการขาย
- เปิดการขาย - ปิดการขายแบบเขียนด้วย "ทักษะเชิงจิตวิทยา"
- การปิดการขายแบบนักขายมือเขียน

- เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ที่ได้ผลสำเร็จและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในการขายและบริการ
- เทคนิคการสื่อสารทางโทรศัพท์เชิงรุกอย่างมืออาชีพ

- เทคนิคการขายและบริการลูกค้าภายในร้านค้า
- อย่างนี้สิ...นักขายมืออาชีพ (ขายภายในสถานที่) , ขายสำเร็จ... ต้องอย่างนี้
- UP Selling Skill-ทักษะการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะการขายเพื่อการเป็น Brand Ambassador ที่ดี
- 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)

- กลยุทธ์การรักษาลูกค้าเดิม สร้างลูกค้าเพิ่ม
- การสร้างความพึงพอใจมุ่งเน้นลูกค้า
- ทำการขายและการตลาดในยุค 4.0
- การขายเข้า Modern trade
- สุดยอดนักขายมืออาชีพในธุรกิจประกันชีวิตและประกันภัย
- The Road to the Top การพัฒนาทักษะแบบ 360 องศา เพื่อความสำเร็จ
- Selling at Brink ขาย(ตัวเอง) ให้ได้ในพริบตา
(Selling at Brink –How to make people like you at the first meet)
- การสร้างความคิดเชิงบวกให้ทีมขายและทีมการตลาดของท่านในสถานะเศรษฐกิจวิกฤติ
- เพิ่มพลังการขายด้วย Superpower mind
- เพิ่มพลังธุรกิจด้วยสมองเสธ.+หัวใจนักรบ
- เทคนิคการขายและการสื่อสารสำหรับลูกค้าต่างประเทศ

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 (3)

- การตลาด (เบื้องต้น) สำหรับบุคลากรในและนอกส่วนการตลาด
- การตลาดสุดขีด - แนวทางการตลาดที่ได้ผลที่สุด
- การวางแผนการจัดการ marketing event
- การตลาดที่ได้ผลในยุค 4.0
- เพิ่มพลังการแข่งขันด้วยวิธีคิดแบบยุค 4.0
- เพิ่มพลังการแข่งขันให้ธุรกิจด้วยเทคโนโลยี ICT
- 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 – เชิงกลยุทธ์และกลวิธีทางการตลาด
- เปิดร้านค้าและทำการตลาดออนไลน์อย่างมืออาชีพ

9 กลุ่มหลักสูตรพัฒนางานการบริการ (1)

- การบริหารจัดการงานบริการ (สำหรับหัวหน้าทีมบริการ)
- วิธีบริหารทีมบริการให้ประสพชัยชนะ (สำหรับหัวหน้างาน)
- CEM การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า
- CRM and CEM การบริหารความสัมพันธ์และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า
- CSR ที่เหนือกว่า
- Hospitality Sales & Marketing for Non Sales & Marketing

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 กลุ่มหลักสูตรพัฒนางานบริการ (2)

- การสร้างสรรค์งานบริการให้เหนือความต้องการลูกค้า
- บริการอย่างไรให้ชนะใจลูกค้า
- บริการด้วยคุณภาพอย่างทั่วถ้วนเพื่อความพึงพอใจอย่างถ้วนทั่ว
- Excellent Service Team
- Service value การสร้างคุณค่าในงานบริการ
- การคิดเชิงบวกและทำงานอย่างทีมเพื่อการบริการที่เป็นเลิศ
- วิธีชนะใจลูกค้าและรักษาไว้ได้ตลอดไป ด้วยเทคนิคการขายและบริการ
- พลังแห่งความสำเร็จในการทำงานบริการเชิงรุก
- เพิ่มพลังงานบริการด้วยหลัก "เปลี่ยนหัวคิด ปลุกหัวใจ"
- บริการอย่างไรให้มีความสุขทั้งผู้ให้และผู้เข้ามาใช้บริการ
- ยุทธการแห่งความสำเร็จของทีมงานบริการลูกค้า
- บริการได้ดี มีความสุข เพราะสนุกกับงานบริการ
- ใส่หัวใจให้บริการ –เคล็ดลับและแนวทางพัฒนาเพื่อการบริการอย่างมีคุณภาพและมีมิตรภาพ
- การสร้างมาตรฐานการบริการ (ทั้งด้านพฤติกรรมและกระบวนการ) ... เพื่อมุ่งสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างเกินคาด หลักสูตร 2 วัน พร้อมทั้งการจัดทำคู่มือการบริการ

- เทคนิคการสังเกตพฤติกรรมผู้รับบริการและยกระดับคุณภาพงานบริการ
- การจัดการกับการร้องเรียน – ต่อว่า ของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- การบริการที่เป็นเลิศและการจัดการร้องเรียนต่อว่าของลูกค้า
- การดูแลคุณภาพงานก่อนส่งมอบถึงลูกค้า
- บุคลิกภาพและการบริการอย่างไรถึงจะชนะใจลูกค้า
- การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ EQ ในงานบริการลูกค้า
- "บริการส่วนหน้า" ...การต้อนรับและบริการอย่างประทับใจเมื่อแรกพบ
- เทคนิคการใช้เสียงเพื่องานบริการ

- การสร้างความพึงพอใจอย่างไร ... ให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ
- การสำรวจและประเมินความพึงพอใจของลูกค้า
- แบบสอบถามความพึงพอใจ..ชี้ชะตาองค์กรได้อย่างไร

- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ เพื่อสร้างและรักษาลูกค้า สำหรับ Call Center และ Customer Service ยุคใหม่
- โทรศัพท์อย่างไรให้ "ใส่ใจและไต่ถาม"
- 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 / ปัญหาที่ต้องการให้แก้ไข / หัวข้อเรื่อง – เนื้อหาที่ต้องการ	