

ตารางการจัดอบรม Public Training ของ บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด ประจำปี 2555 (ฉบับแก้ไขใหม่ วันที่ 18/04/2555) (ดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.vicktraining.com)

ลำดับ	หลักสูตร	วิทยากร	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1	การสร้างภาวะผู้นำ สำหรับหัวหน้างานและผู้จัดการมืออาชีพ	ดร. วชิระ ชนะบุตร			21				24				15	
2	เทคนิคการแก้ปัญหา การตัดสินใจ และการวางแผนปฏิบัติการ	ดร. วชิระ ชนะบุตร								21				
3	กลยุทธ์สร้างความคิดเชิงบวก (Positive Thinking)	รศ. สุพัตรา สุภาพ						13				26		
4	การทำงานภายใต้สภาวะกดดัน ให้มีประสิทธิภาพ	รศ. สุพัตรา สุภาพ					11						22	
5	ผู้ช่วยผู้บริหาร/เลขานุการ มือโปร ที่เจ้านายอยากได้ ลูกค้ำพอใจ	รศ. สุพัตรา สุภาพ		17				26			20			3
6	ศิลปะการพูด และการนำเสนอ	รศ. สุพัตรา สุภาพ	27						19					
7	ศิลปะการสื่อสาร และการประสานงาน	รศ. สุพัตรา สุภาพ				24				23				
8	การพูดในที่ชุมชนให้ประทับใจ	รศ. สุพัตรา สุภาพ			20									
9	กลยุทธ์แก้ข้อขัดแย้ง และปัญหาวิกฤติ ใ้ทีมงานมีประสิทธิภาพ	รศ. สุพัตรา สุภาพ					29							
10	กลยุทธ์ขยายตลาดไปต่างประเทศ เพื่อเพิ่มยอดขาย	อ.กวัน จิระคุณ							10			10		
11	การเพิ่มศักยภาพ / พัฒนาทักษะหัวหน้างาน(สำหรับหัวหน้างานระดับต้น-กลาง)	อ.ชาว์รัตน์ เจริญนุอุปละ			15			19			13			19
12	การใช้กิจกรรม / เกม ประกอบการฝึกอบรม ให้สัมฤทธิ์ผล	อ.ชาว์รัตน์ เจริญนุอุปละ		16								16		
13	เทคนิคจัดกิจกรรม Walk Rally & Team Building	อ.ชาว์รัตน์ เจริญนุอุปละ								8-9				
14	สื่อสารทางโทรศัพท์ด้วยภาษาอังกฤษให้ประทับใจ	อ.ธัญมัย ทรงอักษิมาศ				4				28				18
15	เขียนอีเมลภาษาอังกฤษ ให้สัมฤทธิ์ผล (Effective Email Writing)	อ.ธัญมัย ทรงอักษิมาศ	25				24				6			
16	เทคนิคการสื่อสาร (โดยตรง และทางโทรศัพท์) ให้มีประสิทธิภาพ	อ.ธัญมัย ทรงอักษิมาศ		22				27				4		
17	สื่อสารอีเมลภาษาอังกฤษ สำหรับงานบริการ	อ.ธัญมัย ทรงอักษิมาศ			27				27				23	
18	ทักษะนำเสนองานเป็นภาษาอังกฤษ	อ.ศักดิ์สิทธิ์ เลิศหัสติรัตน์				28								
19	ทักษะและบุคลิกภาพ เพื่อการบริการอย่างมืออาชีพ	อ.สุริย์รัตน์ ศิรินาม				5								
20	การวิเคราะห์และกำหนด Competency เพื่อใช้ปฏิบัติได้จริง ในองค์กร	อ.สุริย์รัตน์ ศิรินาม									19			
21	กลยุทธ์การบริหารเวลา และวางแผนการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ	อ.สุริย์รัตน์ ศิรินาม		24									8	
22	กลยุทธ์การขายแบบจับฉ้อนและลูกค้ารายใหญ่	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ				26				6				4
23	กลยุทธ์การขาย ลูกค้าแบบองค์กร อย่างมืออาชีพ	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ	17								12			
24	ทักษะการขายสำหรับ Telesales/Telemarketing	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ			23				5				14	
25	ทักษะการขาย เจรจาต่อรอง และโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ			14				25					
26	กลยุทธ์เจาะศึกการตลาด วิเคราะห์การขาย ผู้ชายชนะ	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ	12				15						19	
27	7 ขั้นตอนการขายยุคใหม่ (เคล็ดลับสู่ความเป็นเลิศด้านการขาย)	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ					10				26			
28	การวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ				27				22				20
29	เทคนิคจัดการข้อโต้แย้ง และวางแผนการขาย	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ		14				28				9		
30	การให้บริการอย่างเหนือชั้นของ Call Center	อ.อัศวพงศ์ พ่วงสุวรรณ		29				7				25		

หมายเหตุ หลักสูตรข้างต้น อาจมีการเปลี่ยนแปลง หรือเพิ่มเติม ได้ตามความเหมาะสม ขอความกรุณาตรวจสอบในเรือ่วันที่จัดอบรมอีกครั้งก่อนสมัครเข้าร่วมอบรม : โทรศัพท์ 02-7895644 02-3470379