บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

January 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 วันขึ้นปีใหม่	2 First Step Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	3 การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคสร้างสรรค์การทำงานให้มีความสุข อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	4
5	6 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Power Full Leadership and Employee Engagement ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	8 การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Super Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การพัฒนาบุคลากรสไตล์ญี่ปุ่น ดร.ชัชวาล อรวงศ์ศุภทัต	9 เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	10 การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	11การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต การจัดทำและปรับใช้ Skills Matrix ในองค์กรอย่างได้ผล ดร.ชัชวาล อรวงศ์ศุภทัต
12	13 รุ่นที่ 5 การจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP) อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น) Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษอย่างมีประสิทธิภาพ อ.ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	14 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จิตวิทยาการตัดสินใจและแก้ปัญหาในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร คิดไทยพูดอังกฤษ...ขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตว์	16 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ รุ่นที่ 5 การออกแบบเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพของพนักงานภาคปฏิบัติ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	17หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	18 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต รุ่นที่ 5 OKR ใช้อย่างไรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด (Effective OKR) อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)
19	20 เทคนิคการขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การพัฒนาความคิดเชิงบวกกับการบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	22 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Planning & Organizing ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	23 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการปรับปรุงและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ รุ่น 2 กลยุทธ์การบริหารพนักงานที่มีความสามารถสูง อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	24 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จุดไฟ...หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 Mindset change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ รุ่น 3 ยกเครื่องเรื่องการบริหารและพัฒนาสายอาชีพ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)
26	27 นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษอย่างมีประสิทธิภาพ อ.ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	28 ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร รุ่น 10 ยกเครื่องเรื่องการประเมินผลการปฏิบัติงานยุคใหม่ ด้วย KPI และ Competency อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	29 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตว์ Sales Engineer มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การคิดวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	30 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จริตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	31 Planning & Organizing อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการคัดเลือกและสัมภาษณ์พนักงานที่ "ใช่ "ด้วย Competency & Behavior ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

February 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร กลยุทธ์การสร้างและพัฒนาทีมขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์	4 Power Full Leadership and Employee Engagement ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร คณะกรรมการสวัสดิการยุคใหม่...พนักงาน Like ฝ่ายบริหาร Share อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	5 การตลาดยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	6 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 วันมาฆบูชา การจัดทำ Job ของหน่วยงาน และ Job ของตำแหน่งงาน ในการบริหารงาน HR อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)
9	10 วันหยุดชดเชยวันมาฆบูชา	11 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร ระบบบริหารความสามารถ เพื่อการบริหารทรัพยากรบุคคล รุ่นที่ 6 อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	12 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Coaching for the Best Performance อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	13 Modern Business Management (การบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่) อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Customer Delight ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารงาน HRD ด้วย Training Road Map อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	14 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พนัสพรประสิทธิ์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Project Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15
16	17 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	18 Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการสอนงานและการประเมินผลงานอย่างได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคและเครื่องมือในการบริหารทรัพยากรบุคคลสำหรับผู้บริหารและหัวหน้างาน อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	19 พลิกวิธีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การทำงานเป็นทีมเพื่อพัฒนาองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	20 Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การสร้างความผูกพันต่อองค์กรที่ผู้บริหารและ HR อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	21 ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ยกระดับบริการของพนักงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	22 เทคนิคการสื่อสารการบริหารความขัดแย้ง อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา
23	24 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เจาะลึกพฤติกรรมลูกค้าเพื่อสำเร็จด้านการขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารงานทรัพยากรมนุษย์สำหรับ HR มือใหม่ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	25 10 สุดยอดเครื่องมือ... สู่ความเป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ตกแต่ง PowerPoint ขั้น Advanced อาจารย์สมเกียรติ ช่วยมาก	26 การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Focus on Sales and Services อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	27 เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 นักบริการยุค 4.0 ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 HR for Non HR อาจารย์ ธนุเดช ธานี

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

March 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Strategic Planning and Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Coaching Mentor อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร	3 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Sales Engineer มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	4 จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	5 เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ รุ่น 10เทคนิคการสรรหา สัมภาษณ์และคัดเลือกพนักงานยุคใหม่ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	6 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตว์	7 Finance for Non Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีค้า New !!! การบริหารงานฝึกอบรมสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมยุคใหม่ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)
8	9 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	10 การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การจัดทำระบบบริหารแผนสืบทอดตำแหน่งงาน อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	11 Coaching Communication ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารลูกค้าสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	12 จิตวิทยาการสั่งงามอบหมายงานและติดตามควบคุมงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 การสร้างโอกาสทางการขายและการเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกูล
15	16 Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	17 Power Full Leadership and Employee Engagement อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร รุ่น 17 ยกเครื่องเรื่องระบบฝึกอบรมยุคใหม่ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น) การสื่อสารและประสานงานภายในและภายนอก ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	18 การวางแผนขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การบริหารจัดการความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	20 ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21 เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์&ภาคสนาม อาจารย์องอาจ ฉันทสมบัติ
22	23 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการผู้จัดการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Effective	24 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้โดนใจ ขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร พฤติกรรมการบริการที่เป็นเลิศ	25 รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	26 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การบริหารกลยุทธ์ สำหรับผู้บริหารยุคใหม่ อาจารย์ธนุเดช ธานี (อ.ต้น)	27 สุดยอดทักษะการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ตกแต่ง PowerPoint ขั้น Advanced อาจารย์สมเกียรติ ช่วยมาก	28 การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานในองค์กร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล
29	30 Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	31 อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Super Boss ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ประสิทธิภาพในการสื่อสารและเสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง				

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

April 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Super Boss ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 การทำงานเชิงรุก..เพื่อพัฒนาตนเองสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	3 การแสดงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Professional Selling Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	4
5	6 วันจักรี	7 Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จริตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 Systematic Thinking and Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การสื่อสารเพื่อการบริการที่เป็นเลิศ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 ภาวะผู้นำกับการพัฒนาทักษะการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา พลิกวิธีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	10 กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การพัฒนาความเชิงบวกกับการบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง 4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	11
12	13 วันสงกรานต์	14 วันสงกรานต์	15 วันสงกรานต์	16 การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	17 เทคนิคการนำเสนองานอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	18 ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตว์
19	20 เทคนิคการสอนงานและประเมินผลงานอย่างได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21 ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการนำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	22 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Project Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Sales Engineer มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	24 การแก้ปัญหาในการทำงานบริการอย่างมีลูกล่อลูกชน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การพัฒนาทักษะของพนักงานในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยสูตร ABC ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25
26	27 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Modern Business Management (การบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่) ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 เทคนิคการปรับปรุงและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	30 เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Modern Leadership for New Generation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

May 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 วันแรงงานแห่งชาติ	2 Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีค้า
3	4 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 การคิดวิเคราะห์อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 วันวิสาขบูชา	7 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการเจรจาต่อรอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	8 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	9 Tuning Advanced For MS-Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต
10	11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 PC มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	13 First Step Supervisor อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	15 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	16 HR for Non HR อาจารย์ ธนุเดช ธานี
17	18 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	20 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	21 ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 การคิดวิเคราะห์อย่างมีชั้นเชิง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	23 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส
24	25 เทคนิคการคัดเลือกและ สัมภาษณ์พนักงานอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	26 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 How to Deal with Diffiult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารงานขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	28 รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าร้องเรียน และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 Power Full Leadership and Employee Engagement อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	30 การบริหารจัดการระบบงานเครดิต และการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ อาจารย์องอาจ ฉันทสมบัติ
31						

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท เทรนนิ่งเบย์ จำกัด

June 2020

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.hipotraining.co.th & www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	1 8 มิติแห่งความฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Planning & Organizing อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	2 Modern Business Management (การบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่) อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	3 วันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินี	4 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	5 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารข้อร้องเรียนของกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	6 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล
7	8 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้าต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	11 นักขาย 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	12 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 Analytical Skill for Logical Thinking อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา
14	15 การพัฒนาความคิดเชิงบวก กับการบริการ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	16 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Insight for Sales and Marketing Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	17 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการขายแบบการตลาด ในเชิงรุก อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	18 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการปรับปรุงและลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 การสั่งงาน การมอบหมายงาน และการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา ศิลปะการให้บริการทาง โทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	20 ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์
21	22 กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	23 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	24 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร เทคนิคการบริหารลูกค้า สัมพันธ์ (CRM) อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	25 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 เทคนิคการคัดเลือกและ สัมภาษณ์งานให้ตรงตาม Competency อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา
28	29 ปลดล็อคความคิดพิชิต ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	30 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์				