

July 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Finance-for Non finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศิริคำ	3 การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ (Professional Negotiation Skill) อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	4 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	5 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรการ (2 วัน) อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การจัดการขอร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการ อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล	6 Directing , Delegation and Monitoring Skills (การสั่งงาน การมอบหมายและการติดตามงาน) อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	7
8	9 การเป็นวิทยากรมืออาชีพ (Train The Trainer 2 วัน) อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล Mindset Change to success อาจารย์สุรวงศ์ วัฒนกุล การบริหารเวลาเพื่อความสำเร็จของงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	10 สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	11 เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล เสาหลักสำคัญในกระบวนการจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	12 เทคนิคการปรับปรุงงานและ ลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	13 First Step Manager ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์ การจัดข้อโต้แย้ง และการเจรจา ต่อรองปิดการขาย อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	14
15	16 ออกแบบกราฟฟิกและ การผลิตสิ่งพิมพ์ อาจารย์สุเทพ โลหณุด	17 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Root Cause Analysis Skill in Action อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	18 การพัฒนาทักษะการเป็น หัวหน้างาน อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา นักบริการมืออาชีพยุค 4.0 ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชันทร์ ชัยวัฒนานนท์	19 การบริหารงานบุคคลที่ดี ต้องมีหลักปฏิบัติอย่างไร ??? อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Business Speaking and Writing ดร.อิสริกุล ถ่มังรักษ์สัตว์	20 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล การสื่อสารและการจัดการ ภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	21
22	23 เทคนิคการสร้างระบบการบริหาร ลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อสร้าง บริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา Professional Sales Coordinator อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล	24 กฎหมายคุ้มครองแรงงาน สำหรับนักบริหารทรัพยากรบุคคล อาจารย์กรณ์ ทองศรี การเขียนอีเมลภาษาไทย อย่างมีประสิทธิภาพ อ.ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูษาร	25 การนำแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงาน ให้ถูกกฎหมายภายใต้ MOU อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล	26 เทคนิคการระงับข้อพิพาท แรงงานที่เกิดขึ้นในองค์กร อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า Tuning Advanced for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุด	27 วันอาสาฬหบูชา	28 วันเฉลิมพระชนมพรรษา พระบาทสมเด็จพระ เจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ
29	30 หยุดชดเชยวันเฉลิมพระ ชนมพรรษา พระบาทสมเด็จพระ เจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ	31 Customer Service Excellent อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา กลยุทธ์กับการแทรกแซงตลาด ค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของโม เดิร์นเทรด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล การปรับปรุงพัฒนาคุณภาพ เพิ่มศักยภาพองค์กร อาจารย์ราชันทร์ ชัยวัฒนานนท์				

August 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	3 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	4
			เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต	Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
5	ลิตวิทย์วิทยาการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 First Step Supervisor อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร	10 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	11 วันแม่แห่งชาติ
	การบริหารจัดการซื้อเครื่องเรียนของ ลูกค้าต้องบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	7Q กับการพัฒนาตนเอง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เทคนิคการจับบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจา ต่อรอง และการปิดการขาย อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธวัฒนา	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
12 วันแม่ แห่งชาติ	13 วันหยุดชดเชยวันแม่ แห่งชาติ	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตว์	15 14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	16 ศิลปะสู่ความสำเร็จและ ก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	17 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	18
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร		How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
		Customer Focus on Sales ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง				
19	20 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี	21 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	22 การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	23 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	24 ศาสตร์ในการพัฒนา และสร้างสรรค้วาทะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	25
	กฎหมายประกันสังคม ให้สิทธิประกันตน ตามมาตรา 33, 39, 40 อาจารย์สมบัติ น้อยหัว		การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	หัวหน้าทีถูกน้องต้องการและ บริษัทเดือด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	
	พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์				
26	27 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	29 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	30 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	31 Systematic Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
	ศิลปะการเขียนและตอบคำถาม ลูกค้าผ่านสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล	เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมายงาน และติดตามงาน อย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร	เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับ ผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	4 Project Management ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	5 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจ ลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์ดมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล การสร้างโอกาสทางการขายและการเพิ่มยอดขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	8
9	ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหาร ทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12การจัดทางานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมายงาน และติดตาม งานอย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โสหนุด	15
17	16นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	18 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้โดน ใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 Business Presentation Technique 21 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	22	
23	24 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสัตว์	25 ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โสหนุด นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้า ต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29
30						

October 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารลูกค้าด้วย การสร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>2 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	<p>3 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p> <p>ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสนอเห็นในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	<p>4 วันออกพรรษา</p>	<p>5 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p> <p>Problem Solving & Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	6
7	<p>8 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>9 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ อย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>10 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>11 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	<p>13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาอานันทมหิดล</p>
14	<p>15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มิ่งคล ดันดีสุขุมมาล</p>	<p>16 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>17 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>18 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>19 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p>	20
21	<p>22 พลังวิคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>เทคนิคชี้ช่องรวยสำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	<p>23 วันปิยะมหาราช</p>	<p>24 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสรกุล ถมวังรักษัสัตว์</p>	<p>25</p> <p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โฉมหนูต</p>	27	
28	<p>29 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>30 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มิ่งคล ดันดีสุขุมมาล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>	<p>31 การขายและบริการอย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์</p>			

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	2 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมาล	3
				Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	
4	5 Effective Communication อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	6การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	7 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	8 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	9 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10
	เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรัก และเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
11	ทฤษฎีบริหารงานขายสำหรับผู้ บริหารงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	13 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธาณี	15 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	16	17
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	Supervisor Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์		
18	19 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	20 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24
	ทักษะสำคัญสำหรับ งานจัดซื้อ อาจารย์สัมพันธ์ เลื้อยพิริยะสกุล	มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขายมือ อาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
25	26 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	27 คิดไทย..พูดอังกฤษ ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสัตว์	28 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	30 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	
	การจัดซื้อได้แจ้ง การเจรจา ต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	5 วันคล้ายวันพระราชสมภพ ร.9	6 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ฅมั่งรักษัสต์วี	7 เทคนิคการขายอย่างเห็นชั้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการปิดการขายและติดตาม ผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	8
9	10 วันรัฐธรรมนูญ	ทำบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพประสิทธิ์	13 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	14 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15
16	17 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	18	19 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	20 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22
23	24 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	25 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธานี	26 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 เทคนิคการสร้างและรักษฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29
30	31 วันสิ้นปี					