

July 2018

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|-----|--|---|--|---|---|--|
| 1 | 2 คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกลกว่าที่คิดยุค 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.ประกาศภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า 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.ประกาศภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ | 11 เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล เสาหลักสำคัญในกระบวนการจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล | 12 เทคนิคการปรับปรุงงานและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง | 13 First Step Manager ดร.ธธีร์ธร ชีรขวิญโรจน์ การจัดข้อโต้แย้ง และการเจรจา ต่อรองปิดการขาย อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา | 14 |
| 15 | 16 ออกแบบกราฟฟิกและการผลิตสิ่งพิมพ์ อาจารย์สุเทพ โลหณุด | 17 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Root Cause Analysis Skill in Action อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา | 18 การพัฒนาทักษะการเป็นหัวหน้างาน อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา นักบริการมืออาชีพยุค 4.0 ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชันทร์ ชัยวัฒนานนท์ | 19 การบริหารงานบุคคลที่ดีต้องมีหลักปฏิบัติอย่างไร ??? อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Business Speaking and Writing ดร.อิสริกุล ถ่มงรักษ์สัตว์ | 20 การบริหารความขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา | 21 |
| 22 | 23 เทคนิคการสร้างระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อสร้างบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา Professional Sales Coordinator อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล | 24 กฎหมายคุ้มครองแรงงานสำหรับนักบริหารทรัพยากรบุคคล อาจารย์กรณ์ ทองศรี การเขียนอีเมลภาษาไทยอย่างมีประสิทธิภาพ อ.ประกาศภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร | 25 การนำแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานให้ถูกกฎหมายภายใต้ MOU อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบดีไพศาล | 26 เทคนิคการระงับข้อพิพาทแรงงานที่เกิดขึ้นในองค์กร อาจารย์สมบัติ น้อยหว้า Tuning Advanced for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุด | 27 วันอาสาฬหบูชา | 28 วันเฉลิมพระชนมพรรษาพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ |
| 29 | 30 หยุดชดเชยวันเฉลิมพระชนมพรรษาพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ | 31 Customer Service Excellent อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา กลยุทธ์กับการแทรกแซงตลาดค้าปลีกก่อสร้างของโมเดิร์นเทรด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล การปรับปรุงพัฒนาคุณภาพเพิ่มศักยภาพองค์กร อาจารย์ราชันทร์ ชัยวัฒนานนท์ | | | | |
| | | | | | | |

August 2018

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|-----|---|---|---|--|---|----------------------|
| | | | 1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา | 2 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต | 3 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 4 |
| 5 | 6 ติตวิทยาการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารจัดการซื้อโรงเรียนของ ลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล | 7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นติสุขุมาล 7Q กับการพัฒนาตนเอง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการจับบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ | 9 First Step Supervisor อ.สุพจน์ กฤษฎาธรา การบริหารจัดการข้อโต้แย้ง การเจรจา ต่อบริการ และการปิดการขาย อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธวัฒนา | 10 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 11 วันแม่แห่งชาติ |
| 12 | 13 วันหยุดชดเชยวันแม่ แห่งชาติ | 14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรฤต ถมังรักษ์สัตว์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา Customer Focus on Sales ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง | 15 14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา | 16 ศิลปะสู่ความสำเร็จและ ก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 17 | 18 |
| 19 | 20 HR for Non HR อาจารย์ธนเดช ธานี กฎหมายประกันสังคม ให้สิทธิประกันตน ตามมาตรา 33, 39, 40 อาจารย์สมบัติ น้อยหัว พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา | 21 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 22 การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 23 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา หัวหน้าที่ลูกน้องต้องการและ บริษัทเจริญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 24 ศาสตร์ในการพัฒนา และสร้างสรรค์ภาวะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ | 25 |
| 26 | 27 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ศิลปะการเขียนและตอบคำถาม ลูกค้าผ่านสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นติสุขุมาล | 28 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมายงาน และติดตามงาน อย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต | 29 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นติสุขุมาล กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา | 30 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธรา เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับ ผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ | 31 Systematic Thinking 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 | 12การจัดทำงานเอกสารสำหรับ 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 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร 21 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 ธีระขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารลูกค้าด้วย การสร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> | <p>2 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | <p>3 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p> <p>ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสนอเห็นในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | <p>4 วันออกพรรษา</p> | <p>5 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p> <p>Problem Solving & Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | 6 |
| 7 | <p>8 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> | <p>9 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ อย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> | <p>10 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> | <p>11 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> | <p>12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | <p>13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาอานันทมหิดลราชกุมาร</p> |
| 14 | <p>15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มิ่งคล ดันดีสุขุมมาล</p> | <p>16 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> | <p>17 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> | <p>18 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> | <p>19 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> | 20 |
| 21 | <p>22 พลังวิคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคชี้ช่องรวยสำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | <p>23 วันปิยะมหาราช</p> | <p>24 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>25 ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสรกุล ถมังรักษ์สัตย์</p> | <p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โฉมหนูต</p> | 27 | |
| 28 | <p>29 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> | <p>30 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มิ่งคล ดันดีสุขุมมาล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</p> | <p>31 การขายและบริการอย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์</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 | 6 การบริหารความขัดแย้งอย่างมี 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.สุรวงค์ 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 ฅมั่งรักษัสัตว์ | 7 เทคนิคการขายอย่างเห็นชั้นตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการปิดการขายและติดตาม ผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร | 8 |
| 9 | 10 วันรัฐธรรมนูญ | ทำบริหารบริหารบนพื้นฐาน 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 เทคนิคการสร้างและรักษาสฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต | 29 |
| 30 | 31 วันสิ้นปี | | | | | |