

| | |
|---|---------------------|
| 1. หลักสูตรพัฒนาทักษะหัวหน้างาน | (72) ชั่วโมง |
| (Management Training Program – MTP) | |
| <u>เนื้อหาหลักสูตร</u> | |
| 1. หลักในการทำงานอย่างเป็นสุข (Happiness at work) | 3 ชั่วโมง |
| 2. หลักมนุษยสัมพันธ์ในการเป็นหัวหน้างาน (Basic of Interpersonal Skill for Mid-career management) | 6 ชั่วโมง |
| 3. หลักการในการบริหารงาน (Principle of Management) | 3 ชั่วโมง |
| 4. หลักการในการบริหารองค์กร (Principle of Organization Management) | 3 ชั่วโมง |
| 5. การบริหารและมาตรฐานในการบริหาร (Management & Standard) | 3 ชั่วโมง |
| 6. ความคิดสร้างสรรค์และการตระหนักในปัญหา (Problem awareness and creativity) | 3 ชั่วโมง |
| 7. การวางแผนเชิงกลยุทธ์ (Strategic planning) | 3 ชั่วโมง |
| 8. แนวทางในการพัฒนางาน (The Improvement of work) | 3 ชั่วโมง |
| 9. การพัฒนางานอย่างต่อเนื่องแบบญี่ปุ่น (Continuous Improvement in Kaizen Management) | 3 ชั่วโมง |
| 10. การบังคับบัญชาอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective directing) | 3 ชั่วโมง |
| 11. การควบคุมงาน (Smart controlling) | 3 ชั่วโมง |
| 12. การประสานงานแนวใหม่ (New method of coordinating) | 3 ชั่วโมง |
| 13. กฎหมายแรงงานสำหรับหัวหน้างาน (Labor law for supervisor) | 3 ชั่วโมง |
| 14. ความหมายของการพัฒนาผู้ใต้บังคับบัญชา (The Meaning of developing subordinates) | 3 ชั่วโมง |
| 15. การฝึกฝนทักษะและความสามารถในระดับปัจเจกชน (The Cultivation of Individual skills and ability) | 3 ชั่วโมง |
| 16. การฝึกฝนทักษะและความสามารถในระดับทีมงาน (The Cultivation of team skills and ability) | 3 ชั่วโมง |
| 17. แนวทางในการจัดการกับพฤติกรรมของมนุษย์และผู้ใต้บังคับบัญชา (Understanding Human behaviors) | 3 ชั่วโมง |
| 18. ทศนคติและการพัฒนาผู้ใต้บังคับบัญชา (Attitudes and their development) | 3 ชั่วโมง |
| 19. วิธีการจัดการกับปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์ (Taking care of Problems concerning people) | 3 ชั่วโมง |
| 20. การสอนงานทีมงาน (Effective Coaching Technique) | 3 ชั่วโมง |
| 21. การบริหารผลงาน (Performance Management System - PMS) | 3 ชั่วโมง |
| 22. ความเป็นผู้นำ (Leadership) | 6 ชั่วโมง |

| | |
|---|---------------------|
| 2. หลักสูตรพัฒนาทักษะทางธุรกิจ (Mini MBA) | (72 ชั่วโมง) |
| เนื้อหาหลักสูตร | |
| 1. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (Business Economics) | 3 ชั่วโมง |
| 2. กลยุทธ์การบริหารการเงิน (Financial Management Strategy) | 3 ชั่วโมง |
| 3. การทำความเข้าใจงบการเงิน (Understanding of Financial Statement) | 3 ชั่วโมง |
| 4. การวิเคราะห์งบการเงิน (Managerial Accounting Analysis) | 3 ชั่วโมง |
| 5. การวัดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ (Economic Value-Added Measurement) | 3 ชั่วโมง |
| 6. แนวคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ (Strategic Marketing Management Concept) | 3 ชั่วโมง |
| 7. การวิเคราะห์ทิศทางและโอกาสทางการตลาด (Marketing in new decade) | 3 ชั่วโมง |
| 8. กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขัน (Strategic Marketing for Competitiveness) | 3 ชั่วโมง |
| 9. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Consume Behavior Analysis) | 3 ชั่วโมง |
| 10. การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management – CRM) | 3 ชั่วโมง |
| 11. สารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการ (Management Information System – MIS) | 3 ชั่วโมง |
| 12. การจัดการเชิงระบบและกลยุทธ์ในการบริหาร (Systematic and Strategic Management) | 3 ชั่วโมง |
| 13. การบริหารองค์กรเพื่อการเปลี่ยนแปลงและสร้างสรรค์ (Change in Organization Management) | 3 ชั่วโมง |
| 14. การวางแผนกลยุทธ์แบบ SWOT (Strategic SWOT Analysis) | 3 ชั่วโมง |
| 15. การบริหารงานโดยใช้ Balance Scorecard และ KPI (Balanced Scorecard and Key Performance Indicators) | 6 ชั่วโมง |
| 16. ศิลปะการนำเสนอผลงาน (Presentation techniques) | 3 ชั่วโมง |
| 17. การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Management) | 3 ชั่วโมง |
| 18. การบริหารความขัดแย้งในองค์กรและการเจรจาต่อรอง (Conflict Management & Negotiation skills) | 3 ชั่วโมง |
| 19. ทุมนมนุษย์ ปัจจัยสำคัญในการบริหาร (Human Capital: Essential for Mangement) | 6 ชั่วโมง |
| 20. การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) | 3 ชั่วโมง |
| 21. การบริหารสู่ความเป็นเลิศทางการบริหาร (Total Quality Management – TQM) | 3 ชั่วโมง |
| 22. การลดค่าใช้จ่ายในอุตสาหกรรม (Cost Reduction Strategy) | 3 ชั่วโมง |

| | |
|---|-------------------|
| 3. หลักสูตรวินัยอุตสาหกรรม (Industrial discipline) | 72 ชั่วโมง |
| เนื้อหาหลักสูตร | |
| 1. จิตวิทยาอุตสาหกรรม (Industrial Psychology) | 6 ชั่วโมง |
| 2. ผู้บริหารงานอุตสาหกรรม (Industrial Psychology Management) | 6 ชั่วโมง |
| 3. จริยธรรมสำหรับผู้บริหาร (Ethic for Management) | 6 ชั่วโมง |
| 4. การวางแผนพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management & Development Policy) | 6 ชั่วโมง |
| 5. การบริหารแบบยั่งยืนและการคืนสู่สังคม (Corporate Social Responsibility – CSR) | 6 ชั่วโมง |
| 6. จิตวิทยาบุคลากร (Personnel Psychology) | 6 ชั่วโมง |
| 7. พฤติกรรมองค์กร (Organizational Behavior) | 6 ชั่วโมง |
| 8. จิตวิทยาวิศวกรรม (Engineering Psychology) | 6 ชั่วโมง |
| 9. การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับอาชีพ (Vocational and Career Counseling) | 6 ชั่วโมง |
| 10. การพัฒนาองค์กร (Organization Development) | 6 ชั่วโมง |
| 11. อุตสาหกรรมสัมพันธ์และการแรงงานสัมพันธ์ (Industrial Relations or Labor Relations) | 6 ชั่วโมง |
| 12. จิตวิทยาในการจูงใจและการสื่อสาร (Motivation and Communication) | 6 ชั่วโมง |

| | |
|--|-------------------|
| 4. หลักสูตรการบริหารการขาย (Sales Management) | 72 ชั่วโมง |
| เนื้อหาหลักสูตร | |
| 1. หลักการขาย (Sales Principle for Sales team) | 6 ชั่วโมง |
| 2. หลักในการจัดการสินค้า (How the product makes Money) | 3 ชั่วโมง |
| 3. เทคนิคการจูงใจลูกค้า (Motivation technique) | 6 ชั่วโมง |
| 4. การบริหารจัดการลูกค้าสำคัญ (Key Account Management) | 6 ชั่วโมง |
| 5. การเสนอขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Cold Call Management) | 6 ชั่วโมง |
| 6. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า (Building the customer relationship) | 6 ชั่วโมง |
| 7. การคำนวณมูลค่าสินค้าทางการตลาด (Assess Market Potential) | 3 ชั่วโมง |
| 8. กลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้า (Sales Presentation skill) | 6 ชั่วโมง |
| 9. การเจรจาต่อรอง (Sales Negotiation skill) | 6 ชั่วโมง |
| 10. การวางแผนทางธุรกิจของทีมขาย (Draft Market Strategy) | 6 ชั่วโมง |
| 11. การวางแผนการประชุมฝ่ายขาย (Plan Sales Meeting) | 6 ชั่วโมง |
| 12. การบริหารความรู้ในทีมขาย (Managing Sales Team Learning) | 6 ชั่วโมง |
| 13. เทคนิคการปิดการขาย (Close Sales technique) | 6 ชั่วโมง |