

มนุษย์สัมพันธ์และเทคนิคการสร้าง สัมพันธ์ในการทำงาน

วิทยากรโดย
อ.โกมินทร์ เมืองจันทร์



Effective Human Relations Training for Success



จัดอบรมวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 เวลา 9.00- 16.00 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา)

สถานที่อบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้

ความสำคัญ

บุคลากรในภาคธุรกิจในปัจจุบันมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมียุทธศาสตร์ด้านมนุษย์สัมพันธ์ เพราะมนุษย์สัมพันธ์เป็นส่วนสำคัญในการที่จะช่วยส่งเสริมหรือขัดขวางความสำเร็จในด้านการงานและการเข้าสังคม ถึงแม้ว่าความรู้ความสามารถ เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการทำงาน แต่การจะเป็นที่ยอมรับของสังคมหรือในองค์กรได้นั้น ควรจะต้องมีส่วนประกอบที่สำคัญคือ การมีมนุษย์สัมพันธ์และรู้จักใช้เทคนิคการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้อื่น เพราะสิ่งนี้จะทำให้เกิดความประทับใจแก่ผู้ที่เราเข้าไปเกี่ยวข้องกับตัวรวมทั้งจะช่วยส่งเสริมให้งานต่างๆที่เราเกี่ยวข้องกับผู้อื่นสำเร็จ ประโยชน์ด้วยดี

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเตรียมพร้อมที่จะพัฒนาให้มีความโดดเด่นทั้งความสามารถและมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี
2. เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจเรื่องการสร้างมนุษย์สัมพันธ์ที่ถูกต้อง
3. เพื่อให้เกิดความรักใคร่เชื่อถือ ศรัทธา และไว้วางใจจากผู้อื่น
4. เพื่อพัฒนาจุดเด่นและแก้ไขจุดด้อยในด้านมนุษย์สัมพันธ์ของตนเอง
5. เพื่อลดปัญหาความขัดแย้งในการทำงานและการอยู่ร่วมกันในองค์กร
6. เพื่อให้สามารถนำความรู้ไปปรับประยุกต์ใช้ในชีวิตทำงานและชีวิตประจำวันให้ประสบความสำเร็จและมีความสุข

กำหนดการอบรม | หัวข้อการอบรม

กำหนดการอบรม

8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00-16.00 น.	อบรม สัมมนา
10.30 - 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
12.00 - 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
14.30 - 14.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
16.00 น.-16.10 น.	ปิดการอบรม สัมมนา / รับใบรับรองการฝึกอบรม (Certificate)

หัวข้อการอบรม

1. ความหมายและความสำคัญของมนุษยสัมพันธ์
2. มนุษย์สัมพันธ์กับการทำงานในองค์กร
3. องค์ประกอบของมนุษยสัมพันธ์ และวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
4. ลักษณะผู้มนุษยสัมพันธ์ดี
5. กระบวนการพัฒนามนุษย์สัมพันธ์
6. เทคนิควิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในการสร้างมิตร
7. ศิลปะการเข้าถึงบุคคลเพื่อสร้างความคิดร่วม
8. หลักการพัฒนาตนเพื่อเสริมสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น (ผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อร่วมงาน)
9. วิธีการปฏิบัติต่อผู้อื่นในทางที่ดี
10. เทคนิควิธีการกลายเป็นคนเจ้าเสน่ห์แบบ 360 องศา
11. วิธีจูงใจผู้อื่นให้คล้อยตามความคิดของเรา
12. ก้าวสู่ความสำเร็จด้วยการมีมนุษยสัมพันธ์และการสร้างสัมพันธภาพที่ดี

อัตราค่าอบรมสัมมนา

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,800 บาท = 4,560 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
2. กรณีชำระ หน้างาน ชำระในราคาเต็ม = 4,800.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
 - ❖ กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม หากชำระหน้างานชำระราคาเต็ม**

ประวัติวิทยากร



อ. โกมินทร์ เมืองจันทร์

วิทยากรและที่ปรึกษา

พัฒนาบุคลากร, องค์กร | กลยุทธ์การบริการ |
การพัฒนาบุคลิกภาพ | การสื่อสาร | การจัดการลูกค้าสัมพันธ์
การสร้างแรงจูงใจ | ทักษะหัวหน้างาน | ภาวะผู้นำ และการสร้างทีม

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการ (บธ.ม.) มหาวิทยาลัยศิลปากร
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร จากสถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์

ประวัติการทำงานโดยสังเขป

ตำแหน่งปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษารัฐกิจในกลุ่ม บริษัท โฮม จัง กิม จำกัด | ที่ปรึกษารัฐกิจ บริษัท นววิมล จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท พี ดี.แฟมิลี่ จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร สมุทรสาคร และ ,อมตะนคร ,304
- ที่ปรึกษาด้านการตลาดในกลุ่ม บริษัท บ้านตะวันออก จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยของรัฐ และเอกชนหลายแห่ง
- วิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่งในสปป.ลาว และเวียดนาม

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โซลูชั่นรถยนต์
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการตลาด บริษัท ศีรีวารี่ จำกัด
- ที่ปรึกษาฝ่ายขายและการตลาด บริษัท ฟรานซิฟานี หัวหิน จำกัด
- ที่ปรึกษารัฐกิจ โครงการ บ้านเพชร ฟิลิน
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์-ลาว) จำกัด | บริษัท โกรีไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ทชั้นนำหลายแห่ง เช่น
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดวา เกาะช้าง
 - ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด บจก.หาดเจ้าสำราญ (พีชเชอร์แมน รีสอร์ท แอนด์ สปา)
 - ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิวัล รีสอร์ท, โรงแรม โบนัส ซีโนส์
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
 - ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤษภา จำกัด | บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่ สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5% ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์ / FAX

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
2. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
3. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
4. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสำรองได้ 4 ช่องทาง

- โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591
- ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
- ส่งใบสมัครมาที่อีเมล : info@vickktraining.com vickktraining@gmail.com
- สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

- โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด กรณีชำระหน้างาน
- แฟ้มกซิป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย(ค่าบริการ) บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ ที่อยู่ : 17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230 Tax ID: 0105549026812