

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Time Management for Effective Work อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์พัฒนา</p> <p>การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>2 Multi-Gen Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นเลิศ อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์พัฒนา</p>	<p>3 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>Professional Salesperson ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>4 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>5 Key Account Management อาจารย์พรเทพ ฉันทสมบัติ</p> <p>Advanced Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	6
7	<p>8 นักบริการรอบทิศทาง ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Can do Attitude !!! ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>9 Professional Selling Skills อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์พัฒนา</p> <p>คิดไทยพูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล งามรักรัษส์ตรี</p> <p>การเจรจาต่อรองขายให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>10 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>Service Mind and Service Excellence ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Mindset Change to Success ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การตลาดสำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p>	<p>12 Professional Customer Service ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	13
14	<p>15 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>4 มิติแห่งการฉลาดรู้ของผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	16 <b>วันอาสาฬหบูชา</b>	<p>17 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>18 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>ทำงานอย่างมีความสุข ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 Internet &amp; E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์พัฒนา</p>	20
21	<p>22 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล</p>	<p>23 การบริหารลูกค้าด้วยการ สร้างและรักษาสถานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>24 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>25 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>HR Tools &amp; Tricks for Non HR อาจารย์อนุเดช ธานี</p>	<p>26 Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p> <p>การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p>	27
28	29 <b>ชดเชยวันเฉลิมฯ ร.10</b>	<p>30 นักบริการมืออาชีพยุค 4.0 ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>ทักษะการจัดการสำหรับเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา</p>	<p>31 Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการนำเสนองานอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์พัฒนา</p>			

# August 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	3
				Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	
4	5 การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การสั่งงาน การมอบหมาย และการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	8 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	9 ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ความจำเป็น ความล้ำในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10
	ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Finance for Non-Finance อาจารย์เหวียนชัย นำชัยศรีคำ SMART MANAGER SKILLS ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	การซัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	การจัดการซื้อร้องเรียนของลูกค้าระดับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	
11	12 <b>วันแม่แห่งชาติ</b>	13 เทคนิคการนำเสนอขาย อย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	15 กลยุทธ์การจัดซื้อและเจรจา ต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทร์มัต	16 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	17
		ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา	Call Center Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
		จิตวิทยาการบริหารแบบ Team Work อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทาง โทรศัพท์&ภาคสนาม อาจารย์อองอาจ อินทสมบัติ	
18	19 การนำเสนอระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนสมบัติไพศาล	20 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	23 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	24
	Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ฅม้งรักษ์สัตว์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
	Strategic Thinking Enhancement 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา		Service Mind and Service Excellence อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน			
25	26 Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	27 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	28 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	29 Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	30 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Advanced Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	31
	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลहनุต	คิดบวกคิดใหม่จะก้าวไกล กว่าที่คิดยุค 4.0 ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	3 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	4 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	5 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	6 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสมบัติไพศาล	7
8	9 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	10 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหาร ระบบงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลหนุต  พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตย์  ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	13 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันดีสุขุมาล  ปลดล็อกความคิด ... พิสูจน์ ความจำเป็นเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14
15	การพัฒนาทักษะการทำงาน 16 เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การสื่อสารและการจัดการภาวะวิกฤต อาจารย์สุกิจ ตริยพัทธ์วัฒนา การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็น องค์กรแห่งวัฒนธรรม อาจารย์ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	17 Train the Professional Trainer 18 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	19 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	20 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร  เคล็ดลับการมอบหมายงาน สิ่งงานควม คุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์ การจัดการคลังสินค้าและสต็อกสมัยใหม่ อาจารย์ ราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์	21
22	23 ทักษะหัวหน้างานด้านธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์	24 ด้านธุรการ พันธ์พรประสิทธิ์  จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์  การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าระดับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	26 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วนสมบัติไพศาล  Customer Focus On Sales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่..ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญใจจน์ เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ &ภาคสนาม อาจารย์องอาจ ฉันทสมบัติ	28
29	30 เลขาณุกรมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์  Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร					

# October 2019

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		<p>1 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>2 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>3 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Smart &amp; Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง</p>	<p>4 นักบริการรอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	5
6	<p>7 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>8 การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล</p> <p>ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>9 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>10 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>11 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	12
13	<p>14 ชดเชยวันคล้ายวันสวรรคต ร.9</p>	<p>15 คิดเป็น พุดเป็นในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>16 พัฒนาทักษะให้เป็นที่ปรึกษามืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>18 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	19	
20	<p>21 การบริหารงานขายเพื่อ พัฒนาทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>การเจรจาต่อรองการขาย ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>22 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>Effective Managerial Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>23 วันปิยมหาราช</p>	<p>24 การสร้างแผนการขาย และทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>25 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ต้นศิษุมาล</p>	26
27	<p>28 ประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p> <p>การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 เทคนิคการจดบันทึก และจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>30 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรุล ถมิ่งรัชส์ตีร์</p> <p>นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p>	<p>31 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร</p> <p>Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					<p>การจัดซื้อได้แก่ เจรจาต่อรองการปิดการขาย 2 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>นักบริการมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์&amp;ภาคสนาม อาจารย์อองอาจ ฉันทสมบัติ</p>	
3	<p>4 Coaching Mentor ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>5 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Customer Service</p>	<p>6 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>สุดยอดเลขานุการยุค 4.0 อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p>	<p>7 การบริหารการตลาด สมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p> <p>HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธาณี</p>	<p>8 ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Mindset Change to Success ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p>	9
10	<p>11 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การสั่งงาน การมอบหมาย งานและการติดตามงาน อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา</p>	<p>12 ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิระสกุล</p> <p>การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>13 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริการงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>14 Business Speaking &amp; Writing ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสัตว์</p> <p>การบริหารบริการ บนพื้นฐาน CRM อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>15 สร้างพนักงานขาย ให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Customer Focus on Sales ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p>	16
17	<p>18 พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>ปลดปล่อยความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p>	<p>19 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การทำแผนพัฒนารายบุคคล ให้สอดคล้องกับองค์กร อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา</p>	<p>20 เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมี ประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p>	<p>21 การตลาดยุค 4.0 ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>22 เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์</p> <p>จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	23
24	<p>25 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>Sales Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>26 Smart Work &amp; Smart Health ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p> <p>พนักงานขายหัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p>	<p>27 กลยุทธ์การจัดการช่องทาง การตลาดยุค 4.0 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>Excellent Leadership ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์</p>	<p>28 Self-Development for Success อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร</p> <p>การสร้างแผนการขายและ การทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>29 การสื่อสารอย่างทรงพลัง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา</p> <p>สร้างระบบที่เลี้ยงสำหรับจัดการ ความรู้แบบออนไลน์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	30

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารงานขาย สำหรับ ผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	3 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	5	6 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี	7
		กำลังพัฒนาภาษาอังกฤษกับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ฅม้งรัชต์ศรี The Professional Trainer อาจารย์สุกิจ ตรีทวีวัฒนา		วันพ้อแห่งชาติ		
8	9 เทคนิคการขายอย่างเห็นอั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการบริหารลูกค้าสัมพันธ์(CRM) เพื่อการบริการที่ประทับใจ อาจารย์สุกิจ ตรีทวีวัฒนา	10 วันพระราชทานธรรมนุญ	11 Smart & Smile Service ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	12การพัฒนาทักษะการทำงาน เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อการ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	13 Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การใช้ Kaizen พัฒนาให้เป็นองค์กร แห่งนวัตกรรม อย่างเป็นระบบ อาจารย์รัชชันทร์ ชัยวัฒนานนท์	14
15	16ปลดล็อกความคิด ... พิชิต ความจำเพื่อความสำเร็จในงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	17 Sales Supervisor & Area manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Key Account Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	18 Service beyond Expectation อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การตลาดดิจิทัล 2019-20 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ &ภาคสนาม อาจารย์ธองอาจ ชันทสมบัติ	19 ศิลปะการตอบคำถาม ในสื่อออนไลน์ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	20 เทคนิคการปิดการขายและ การติดตามผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การขายยุค 4.0 อาจารย์สุกิจ ตรีทวีวัฒนา	24 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Professional Telesales อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล การจัดการซื้อโรงเรียนของลูกค้า ระดับมืออาชีพ ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง	25 เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม (ภาษาไทย) อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28
29	30 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร บังคับบัญชาอย่างไรให้ ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	31 วันสิ้นปี				