

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	2 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การสร้างความมั่นใจการใช้ภาษาพูด ด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	3
4	5 HR for Non HR อาจารย์ ธนเดช ธาณี Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร พนักงานขายหัวใจบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	6 การคิดวิเคราะห์อย่างมีขั้นเชิง (Analytical Thinking) อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	8 เทคนิคการจับบันทึกและ จัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	9 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	10
11	12 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	13 พนักงานธุรการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	15 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์สำเริง ยิ่งถาวรสุข	16 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัต ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์ ศิลปะการพัฒนาและสร้างสรรค์คำพูด ในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17
18	19 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานใน องค์กร อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล PC มืออาชีพ	20 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์	21 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์ Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันตสุขุมาล เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	22 Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าร้องเรียน และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล	23 เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร ปลูกฝังองค์กรสร้างสรรค์สู่ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โลหณุต สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและการ บริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	24
25	26 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	28 พนักงานขาย...หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์ทรงชนม ประสาทแก้ว การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์	29 การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการจัดทำ Job-Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนเดช ธาณี	30 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เคล็ดลับกรมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสดีไพศาล สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4 ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	5 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่อ งานบริการระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	6 HR for Non HR อาจารย์ธนาเดช ธานี สุดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	7 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	8 วันอาสาฬหบูชา
9	10 หยุดชดเชยวันอาสาฬหบูชา	11 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการบริหารเวลา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร บุคลิกภาพกับการเพิ่มมูลค่าการ สร้างสรรค์งานบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	12 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	14 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	15
16	17 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล นักบริการ 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	18 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร รอยยิ้ม (Smile) อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	19 Graphic Design & Publishing อาจารย์สุเทพ โลहनุต ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	20 จุดไฟ ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Customer Insight for Sales and Marketing Success อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	22
23	24 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่าย ๆ อาจารย์ธนาเดช ธานี การทำงานเป็นทีมและการจัดการ ความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	25 สูตรสำเร็จภาษาอังกฤษเพื่อการ ทำงาน ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสต์วี Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	27 เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล Sales Supervisor & Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	28 ศิลปะการบริการ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29
30	31 Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร บุคลิกภาพของพนักงานขาย ระดับมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล					

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 PC มืออาชีพ กับการบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	2 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เทคนิคการจัดบันทึกและจัดทำรายงาน การประชุม อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	3 เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขายมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	4 ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานในองค์กร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	5
6	7 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การสื่อสารและประสานงาน ภายในและภายนอก ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8 การจัดทำแผนธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจซบเซา อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	9 การวิเคราะห์การขายอย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	10 Coaching Mentor อ.สุพจน์ กฤษภูธร การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	11 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมังรักษัสัตย์ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	12 วันแม่แห่งชาติ
13	14 หยุดชดเชยวันแม่แห่งชาติ	15 นักขาย 360 องศา ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	16 ก้าวสู่การเป็นพนักงาน ต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การบริหารจัดการ ความเครียดเพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17 การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	18 กลยุทธ์การวางแผนสู่ความสำเร็จ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล หัวหน้าทีมน้องต้องการ และบริษัทเชิดชู อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	19
20	21 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	22 การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร	23 หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหาร ลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	24 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์และ ผลงานให้ได้รับการยอมรับ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล Coaching Communication ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26
27	28 Professional Selling Skill อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	29 การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย 2017 อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร เทคนิคการสัมภาษณ์งานและ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธนูเดช ธาณี	30 การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขาย) อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	31 การให้บริการที่เป็นเลิศ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภูธร		



September 2017

*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.เทรนนิ่งเบย์.com

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					<p>1 สูดยอดเลขานุการระดับผู้บริหาร อาจารย์ประกายภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	2
3	<p>4 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>5 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล HR for Non HR อาจารย์ ธนเดช ธานี</p>	<p>6 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>7 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมาล</p>	<p>8 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	9
10	<p>11 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>นักศึกษา 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>12 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>13 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อาจารย์ประกายภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p> <p>First Step Supervisor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>14 จิตวิทยาการบริหาร และการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>รอยยิ้ม (Smile) อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p>	<p>15 ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและการ เจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิศ</p>	16
17	<p>18 7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิศ</p> <p>นักบริการ...รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>19 เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>จิตวิทยาในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>20 Customer Engagement ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>จิตวิทยาการบริหารงานขายและจูงใจ พนักงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต</p>	<p>21 Business Presentation Technique 22 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>How to Deal with Difficult Customers ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	23
24	<p>25 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>26 Business Speaking and Writing อาจารย์อิสสรกุล ถมังรักษ์สัตว์</p> <p>การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ เพื่อปรับปรุงงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>27 การสร้างโอกาสทางการขาย และการเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>นักศึกษาสไตล์ B to B ที่ลูกค้าต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	<p>28 การวางแผนขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>29 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p> <p>ศิลปะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร</p>	30

October 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 เล่าขานการมีอาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ การทำงานเชิงรุก...เพื่อพัฒนา ตนเองสู่ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การสื่อสารเพื่อการบริการที่เป็นเลิศ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Systematic Thinking and Planning อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา	4 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พลิกวิถีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา	5 วันออกพรรษา	6 Sales Supervisor And Area Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7
8	9 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	10 มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	11 การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษธุรกิจอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา เทคนิคการปรับปรุง และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	13 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Professional Call Center ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14
15	16 Professional Selling Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พนักงานที่บริษัทต้องการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา	17 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอการขาย อย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	18 การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารระบบงานขาย อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุเทพ โลहनุต Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา	19 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมิ่งรักษ์สัตย์ การบริหารความสัมพันธ์ CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวิศ	20 Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา Sales Supervisor and Area Manager ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 วันปิยมหาราช	24 7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวิศ การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	25 Train the Professional Trainer 26 อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา Effective Communication Skill ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	ทำงานอย่างชาญฉลาด ด้วยสุขภาพที่แข็งแรง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28
29	30 Employee Engagement 31 ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา	รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้าย้องเรียน และไม่พอใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธรา				



*** รายละเอียดทั้งหมดอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม
www.เทรนนิ่งเบย์.com

November 2017

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Service Attitude & Service Mind 2 อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการวิเคราะห์งบการเงินสำหรับธุรกิจ Merchandizing อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ English for AEC ดร.อิสริกุล ฅม้งรัักษ์สัตว์		3 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ประสิทธิภาพในการสื่อสารและ เสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	4
5	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Customer Complaint Management ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	7 Super Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพ การทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	8 การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการนำเสนออย่างมี ประสิทธิภาพ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	9 First Step Salesperson ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	10 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จิตวิทยาในการทำงานร่วมกับผู้อื่น อย่างมีความสุข อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	11
12	1 เทคนิคการปิดการขาย และติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	14 Service Beyond Expectation ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์ พลิกวิถีคิด .. พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	15 How to Deal With Difficult Customers อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Professional Sales Coordinator ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	16 Supervisor Skill for Supervisor Levels ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์ สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	17 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล Smart Work & Smart Health ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	18
19	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	21 Professional PR ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์ 4 และ 12 เคล็ดลับการเป็น หัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	23 ทัศนคติการจัดซื้อและเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส Finance for Sales อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ	23 3 วันหน้ากับการบริหารคนให้ ได้งาน อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	24 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์ Solution Selling for B to B อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	25
26	27 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดการงานเอกสาร สำหรับ HR อาจารย์สำเริง อึ้งถาวรสุข	28 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์ จิตวิทยาในการแก้ไขปัญหา ในงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29 การบริหารข้อร้องเรียน ของลูกค้าอย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์	30 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร PC มืออาชีพ กับการบริการขั้นเยี่ยม ดร.ธรรีธร ชีรขวัญโรจน์		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	2
					การตลาดยุค 4 G ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	
3	4 Professional Selling Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	5 วันพ้อแห่งชาติ	6 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	7 Finance for Non-Finance อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ	8 Excellent Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	9
	HR for Non HR อาจารย์ ธนเดช ธานี		ทักษะการสื่อสารงานบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	
10 วันรัฐธรรมนูญ	11 หยุดชดเชยวันรัฐธรรมนูญ	12 นักบริการมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	13 เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	14 จัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์สำเร็จ ยิ่งถาวรสุข	15 เทคนิคการจัดซื้อ และเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัด	16
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	ทักษะการสื่อสารที่เกิดผล สู่ความเป็นเลิศศักยภาพองค์กร อาจารย์ประภาภรณ์ พันสีประสิทธิ์	ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	สื่อสารประสานงานในงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	
17	18 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	19 การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	20 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	21 รับมืออย่างไร เมื่อลูกค้า ร้องเรียนและไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	22 สุดยอดการเพิ่มประสิทธิภาพการ ทำงานและการบริหารเวลา ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	23
	การสื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	7 Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์สนงค์ มโนวีรสรค์	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับ วางแผนและควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต	เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	27 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	28 การบริหารงานขายให้ได้ผล อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	29 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	30
	PC มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	การประชุมพยาบาลเบื้องต้น (First Aid) อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัณโรจน์	เคล็ดลับการมอบหมายงาน ส่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธร	
31 วันสิ้นปี						