

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์	2 เทคนิคการจذبพนักงานและ จัดทำรายงานการประชุม อย่างมีประสิทธิภาพ อ.ประภากร พนัสพรประสิทธิ์	3 เทคนิคการสัมภาษณ์งาน และคัดเลือกคนให้เหมาะสม กับองค์กร อ.ธนเดช ธาณี	4 การคัดเลือกบุคลากร เข้าทำงานในองค์กร อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	5
6	7 มุ่งสู่ความสำเร็จด้วย นักขายมืออาชีพ อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์	8 Service Professional อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	9 การบริหารข้อร้องเรียน ของลูกค้าให้อยู่หมัด CCM อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	10 Coaching Mentor อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	11 ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	12 วันแม่แห่งชาติ
13	14 หยุดชดเชย วันแม่แห่งชาติ	15 การบริหารการตลาด สมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	16 Excellent Leadership อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	17 Sales Supervisor อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	18 การบริหารจัดการ คนเก่ง อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	19
20	21 เทคนิคการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์และผลงาน ให้ได้รับการยอมรับ อ.มงคล ตันดีสุขุมาล	22 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อ.มงคล ตันดีสุขุมาล	23 การแสวงหาลูกค้าเก่า และบริหารลูกค้าใหม่ อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	24 การสร้างแผนการขาย และการทำงาน การตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	25 ศาสตร์ในการพัฒนา และสร้างสรรค์ภาวะ ในงานบริการ อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	26
27	28 การให้บริการที่เป็นเลิศ อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์	29 Graphic Design & Publishing อ.สุเทพ โลหณุต	30 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อ.สุเทพ โลหณุต	31 การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขาย) อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 สุดท้ายอดเลขานุการ ระดับผู้ช่วยผู้บริหาร อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	2
3	4 Professional Call Center อ.สุพจน์ กฤษภูธร	5 การแสวงหาลูกค้าเก่า และบริหารลูกค้าใหม่ อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล Professional Telesales อ.สุพจน์ กฤษภูธร	6 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	7 HR for Non HR อ.ธนเดช ธาณี	8 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	9
10	11 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	12 กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อ.กมลทิพย์ จันทรมัส	13 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	14 Tuning Advanced for Microsoft Excel อ.สุเทพ โลหณุต	15 การพัฒนาฐานข้อมูล งานบุคคลด้วย MS-Access ด้านเงินเดือนและสวัสดิการ อ.สุเทพ โลหณุต	16
17	18 นักบริการรอบทิศทาง อ.สุพจน์ กฤษภูธร	19 จิตวิทยาในการอ่าน และวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	20 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อ.มงคล ตันติสุขุมมาล	21 การเจรจาต่อรอง ทางธุรกิจ อ.มงคล ตันติสุขุมมาล	22 การพัฒนาทักษะผู้นำ อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	23
24	25 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	26 Business Speaking And Writing ดร.อิสรกุล ธมภ์รักษ์สัตว์	27 การสื่อสารของยอด นักบริหาร อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	28 วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	29 การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	30

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร เลขานุการมีอาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	3 Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักบริการมืออาชีพ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	ทักษะการจัดการข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรอง เพื่อเปิดการขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร ทักษะการให้บริการ ทางโทรศัพท์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 จิตวิทยาในการแก้ไข ปัญหาในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 เทคนิคการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ให้โดนใจขั้นสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7
8	9 Effective Time Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.ไพรัช วนัสดีไพศาล	10 การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อ.ไพรัช วนัสดีไพศาล	11 การเขียนอีเมล ภาษาอังกฤษธุรกิจอย่างมืออาชีพ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ บุคลิกภาพกับการเพิ่มมูลค่า การสร้างสรรคงานบริการ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช (ร.9)	14
15	16 Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Service Focus on Sales อ.สุพจน์ กฤษภูธร	17 Professional Helpdesk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ เทคนิคการปรับปรุงและลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน อ.สุพจน์ กฤษภูธร	18 Key Account Management อ.สุพจน์ กฤษภูธร Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	19 การเจรจาต่อรอง ให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสรกุล ถมั่งรักรักษ์สัตว์	20 การบริหาร ความสัมพันธ์ CRM อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์ การสื่อสารประสานงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 วันปิยะมหาราช	24 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์ Coaching Communication ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 ชัยชนะนักขายมือทอง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Service Excellence With EQ. อ.สุพจน์ กฤษภูธร	26 Effective Manageries Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Modern Leadership for New Generation อ.สุพจน์ กฤษภูธร	ทักษะการวิเคราะห์และการ วางแผนการขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร เคล็ดลับการบริหารจัดการ ยุค4.0 สู่ความเป็นมืออาชีพ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	28
29	30 Professional Telesales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Service Beyond Expectation อ.สุพจน์ กฤษภูธร	31 Sales Supervisor & Area Manager อ.สุพจน์ กฤษภูธร จิตวิทยาการบริหาร และจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์				

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Service Attitude and Service Mind อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	2 English for AEC ดร.อิสริกุล ฅม้งรักษ์สัตว์	3 ประสิทธิภาพในการสื่อสารและเสน่ห์แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ นักบริการ 360 องศา อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	4
5	6 การบริหารความสัมพันธ์ CRM อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์	7 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อ.มงคล ตันดีสุขุมมาล	8 เทคนิคการสัมภาษณ์งานและคัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อ.ธนเดช ธานี	9 Graphic Design & Publishing อ.สุเทพ โลหณุต	10 พนักงานขายหัวใจบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ การแก้ไขปัญหาในงานบริการอย่างมีลูกล่อลูกชน อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	11
12	13 ทักษะการขายทางโทรศัพท์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Professional Call Center อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	14 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	15 4 และ 12 เคล็ดลับการเป็นหัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	16 การจัดข้อโต้แย้งการเจรจาต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Super Leadership อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	17 การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล เคล็ดลับการมอบหมายงานสั่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	18
19	20 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	21 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	22 เทคนิคการจัดซื้อและเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อ.กมลทิพย์ จันทรมาส	23 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ หัวหน้ากับการบริหารคนให้ทำงาน อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	24 Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Solution Selling for B to B อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	25
26	27 First Step Salesperson ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Can Do Attitude อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	28 กลยุทธ์พัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ ยกระดับการบริการขั้นสูง อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	29 การบริหารจัดการคนเก่ง อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	30 เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล อ.สุพจน์ กฤษภูษาน Professional Help desk ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์		

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Effective Communication Skills อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	2
3	4 PC มืออาชีพ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน สื่อสารประสานงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	5 วันคล้ายวันพระราชสมภพ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชการที่ 9	6 การเจรจาต่อรอง ในงานขายอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ ทักษะการสื่อสารงานบริการ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	7 HR for Non HR อ.ธนเดช ธาณี ศิลปะสู่ความสำเร็จและ ความก้าวหน้าอย่างสุขใจ อ.ประกาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	8 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	9
10 วันรัฐธรรมนูญ	11 หยุดชดเชยวันรัฐธรรมนูญ	12 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.สุพจน์ กฤษภูษาน 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	13 ทักษะการสื่อสาร ที่เกิดผลสู่ความเป็นเลิศ ศักยภาพองค์กร อ.ประกาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Excellent Leadership อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	14 Problem Solving And Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	15 Tuning Advanced for Microsoft Excel อ.สุเทพ โลหณุต ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	16
17	18 สื่อสารประสานงาน อย่างสร้างสรรค์ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	19 การเจรจา ต่อรองทางธุรกิจ อ.มงคล ต้นดีสุขุมมาล เทคนิคการปิดการขาย และติดตามผล อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	20 การบริการหลังการขาย อย่างเป็นระบบ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	21 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อ.สุเทพ โลหณุต	22 เทคนิคการลดข้อผิดพลาด ในการทำงาน อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	23
24	25 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ Professional Selling Skills อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	26 นักบริการมืออาชีพ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน Problem Solving and Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	27 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อ.สุพจน์ กฤษภูษาน การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อ.हरรรษมน ประสาทแก้ว	28 การบริหารงานขายให้ได้ผล อ.สุพจน์ กฤษภูษาน การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	29 Supervisory Skills for Supervisor Levels ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์ เคล็ดลับการมอบหมายงาน สิ่งงาน ควบคุมงานและติดตามงาน อ.สุพจน์ กฤษภูษาน	30
31 วันสิ้นปี						