

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 และการทำกิจกรรม 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 พันสพรประสิทธิ์	2
3	4 Professional Call Center อ.สุพจน์ กฤษภูธร	5 การแสวงหาลูกค้าเก่า และบริหารลูกค้าใหม่ อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล Professional Telesales อ.สุพจน์ กฤษภูธร	6 กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าใหม่ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	7 HR for Non HR อ.อนเดซ ฮานี การเจรจาต่อรองให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	8 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์ How to Deal with Difficult Customer อ.สุพจน์ กฤษภูธร	9
10	11 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	12 กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ อ.กมลทิพย์ จันทร์มัส	13 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	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 ตันติสุขุมาล	21 การเจรจาต่อรอง ทางธุรกิจ อ.มงคล ตันติสุขุมาล	22 การพัฒนาทักษะผู้นำ อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์	23
24	25 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์	26 Business Speaking And Writing ดร.อิสรกุล ถ่มงษ์รัชส์ตี	27 การสื่อสารของยอด นักบริหาร อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล Effective Communication อ.สุพจน์ กฤษภูธร	28 วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล Professional Selling Skills อ.สุพจน์ กฤษภูธร	29 การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อ.ไพรัช วันสบัติไพศาล	30

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	3 Excellent Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ นักบริการมืออาชีพ อ.สุพจน์ กฤษภูธร	ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองเพื่อเปิดการขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	5 จิตวิทยาในการแก้ไขปัญหาในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้โดนใจขั้นสูง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7
8	9 Effective Time Management ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.ไพรัช วนสบัติไพศาล	10 การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อ.ไพรัช วนสบัติไพศาล	11 การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษธุรกิจอย่างมืออาชีพ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์ Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Creative Thinking อ.สุพจน์ กฤษภูธร	13 วันคล้ายวันสวรรคตพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช (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 เทคนิคการปรับปรุงและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน อ.สุพจน์ กฤษภูธร	Key Account Management อ.สุพจน์ กฤษภูธร Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสร้างแผนการขายและกิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	19 การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมิ่งรัศมีศรี CRM อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์	20 การสื่อสารประสานงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	21
22	23 วันปิยะมหาราช	24 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวิชิตสรศักดิ์ 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	ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย อ.สุพจน์ กฤษภูธร เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค4.0 สู่ความเป็นมืออาชีพ อ.ประภาภรณ์ พันสพรประสิทธิ์	28
29	30 Professional Telesale ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Service Beyond Expectation อ.สุพจน์ กฤษภูธร การตลาดยุค 4G ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	31 Sales Supervisor & Area Manager อ.สุพจน์ กฤษภูธร จิตวิทยาการบริหารและจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์				

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Service Attitude and Service Mind อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร	2 English for AEC ดร.อิสรกุล ฅม้งรักษัสัตว์	3 ประสิทธิภาพ ในการสื่อสารและเสน่ห์ แห่งการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	4 นักบริการ 360 องศา อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร
5	6 การบริหารความสัมพันธ์ CRM อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์	7 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อ.มงคล ตันดีสุขุมาล	8 เทคนิคการสัมภาษณ์งาน และคัดเลือกคนให้เหมาะสม กับองค์กร อ.ธนเดช ธาณี	9 Graphic Design & Publishing อ.สุเทพ โลหณุต	พนักงานขายหัวใจบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	11 การแก้ไขปัญหาในงาน บริการอย่างมีลูกค้า อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร
12	13 ทักษะการขาย ทางโทรศัพท์ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	14 พนักงานต้อนรับ มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	15 4 และ 12 เคล็ดลับการเป็น หัวหน้างานที่สมบูรณ์แบบ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	16 การจัดทำข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	17 การแสวงหา ลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	18 เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงานและ ติดตามงาน อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร
19	20 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	21 Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	22 เทคนิคการจัดซื้อและ เจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อ.กมลทิพย์ จันทรมีส์	23 พลิกกลยุทธ์ เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	24 Customer Complaint Management ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	25 Solution Selling for B to B อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร
26	27 First Step Salesperson ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	28 กลยุทธ์พัฒนาทีมขาย ให้เป็นมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	29 การบริหารจัดการ คนเก่ง อ.ไพรัช วันสมบัติไพศาล	30 เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผล อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร	Professional Help desk ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญโรจน์	
	Can Do Attitude อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร	ยกระดับการบริการขั้นสูง อ.สุพจน์ กฤษฎาธาร				

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 มโนวีรสรณ์	9
10 วันรัฐธรรมนูญ	11 หยุดชดเชยวันรัฐธรรมนูญ	12 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อ.สุพจน์ กฤษภูษาน 7Q กับการพัฒนาตนเอง อ.ณรงค์ มโนวีรสรณ์	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 ตันติสุขุมมาล 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						