

January 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	1 วันขึ้นปีใหม่	2	3	4	5	6
7	8 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	9 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	11 Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	12 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	13
14	15 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	16 สูดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษารฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17 เส้าหลักสำคัญในกระบวนการ จัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	18 การบริการหลังการขาย อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร มุ่งสู่ความสำเร็จด้วย นักขายมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์	19 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	20
21	22 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Graphic Design and Publishing อาจารย์สุเทพ โลหณุต	23 Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	24 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	25 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	26 การบริหารความสัมพันธ์ด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์ การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	27
28	29 สูดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Problem Solving and Decision Making อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	30 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธและ ไม่พอใจ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	31 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม์ จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร			

February 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	2 ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	3
				เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อบริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลहनุต	
4	5 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	6 จิตวิทยาการแก้ไขปัญหาในงานบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	9 First Step Supervisor อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	10
	Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช พันัสบดีไพศาล	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำรายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพระประสิทธิ์	การจัดข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
11	12 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	13 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษ์สัตว์	14 14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	15 ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพระประสิทธิ์	16 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	17
	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร		How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	
18	19 HR for Non HR อาจารย์ธนุเดช ธาณี	20 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	21 การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	22 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	23 ศาสตร์ในการพัฒนาและสร้างสรรค์ภาวะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช พันัสบดีไพศาล	24
	พลิกวิธีคิด...พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	หัวหน้าทีคุณ้องต้องการและบริษัทให้คุณ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพระประสิทธิ์	
25	25 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	27 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	28 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล			
	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร	เคล็ดลับการบริหารจัดการยุค 4.0 สู่ความเป็นมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพระประสิทธิ์	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร			

March 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 วันมาฆบูชา	2 กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์ การบริหารจัดการความเครียดเพื่อ ความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	3
4	5 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จิตวิทยาการบริหาร และการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	6 Project Management อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	7 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า และ การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	8 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	9 การแสวงหาลูกค้าใหม่ และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล การสร้างโอกาสทางการขายและการ เพิ่มยอดขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	10
11	12 Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรม	13 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	14 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	15 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	16 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โหลหนูต	17
18	19 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การขายและบริการ อย่างที่มีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	20 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์ ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมือ อาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	22 Business Presentation Technique อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์	23	24
25	26 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษ์สัตว์	27 Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์	28 นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้าต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โหลหนูต	29 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์ กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	30 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ชีรขวัญใจจน์ Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	31

April 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ การบริหารลูกค้าด้วยการสร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	3 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	4 การแก้ไขปัญหาในงานบริการ อย่างมีลูกล่อลูกชน อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และ เล่นหน้ในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	5 Problem Solving & Decision Making ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนูเดช ธานี	6 วันจักรี	7
8	9 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ 7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวิศ	10 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษ อย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	11 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	12 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	13 วันสงกรานต์	14 วันสงกรานต์
15 วันสงกรานต์	16 ชดเชยวันสงกรานต์	17 ชดเชยวันสงกรานต์	18 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงาน ควบคุมงาน และติดตามงานอย่าง มีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	19 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ศิลปะการพูดเพื่อจุดใจ ในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	20 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ ศิลปะความสำเร็จและก้าวหน้า อย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	21
22	23 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร	24 วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางทีมงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของ ลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนสบัติไพศาล	25 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรวิศ	26 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร ก้าวล้ำทันภาษา กับ English for AEC ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสต์วี	27	28
29	30 พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร เทคนิคชี้ช่องรวย สำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	31 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธร ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โฉมบุตร				

May 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
		1 วันแรงงาน	2 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหณุต	3 Internet & E-commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4 Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	5
6	7 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	8 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	9 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	10 บังคับบัญชาอย่างไร ให้ลูกน้องรักและเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Service Excellence with E.Q อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์และการวาง แผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	12
13	14 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ทักษะการให้บริการทาง โทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	15 HR for Non HR อาจารย์ธเนศ ธาณี พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่...ง่าย กว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	16 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Supervisory Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	17	18 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะสำคัญสำหรับงานจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เชื้อพิริยะสกุล	19
20	21 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขาย มืออาชีพ อาจารย์ณงศ์ มโนวิชิตสวรรค์	22 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	23 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	24 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จริตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขาย และบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	25 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล การจัดซื้อได้แย่ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	26
27	28 คิดไทย..พูดอังกฤษ ดร.อิสกรกุล ถ่มงษ์รักษ์สัตว์ First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	29 วันวิสาขบูชา	30 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลหณุต การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	31 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล		

June 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
					1 Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	2
					การวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	
3	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	5 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	6 เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	7 การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	8 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	9
	Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวงค์ วัฒนะกุล	Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมังรักษัสัตว์	เทคนิคการปิดการขายและติดตามผล การขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเขียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	
10	11 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	12 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	13 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มิ่งคล ตันดิษฐุมาล	14	15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	16
	Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา		เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหะนุต	
17	18 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	19 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหะนุต	20 ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรวิค	21 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	22 เทคนิคการสร้างและรักษา ฐานลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	23
	Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขาย และบริการ อาจารย์มิ่งคล ตันดิษฐุมาล	
24	25 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	26 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	27 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	28 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธรา	29 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	30
	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธเนศ ธาณี	การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหะนุต	รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าโกรธ และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญใจจน์	ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหะนุต	

July 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2 การตลาดยุค 4G ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การบริหารลูกค้ารายสำคัญ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	3 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ การคิดวิเคราะห์การขาย อย่างมีขั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4 กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	5 Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ Professional Sales Coordinator อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	6 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศงานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	7
8	9 Mindset Change to success ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	10 สูดยอดเลขานุการยุค AEC อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์ การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษารฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ เสาหลักสำคัญในกระบวนการ จัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	12 การบริการหลังการขาย อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขาย มืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์	13 PC มืออาชีพกับบริการชั้นเยี่ยม อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การแสวงหาลูกค้าใหม่และ บริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	14
15	16 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Graphic Design and Publishing อาจารย์สุเทพ โลหนุต	17 Effective Communication Skills ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ให้โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	18 Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Sales Supervisor & Area Manager ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	19 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Proactive Thinking ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	20 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์ การบริหารความขัดแย้ง อย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	21
22	23 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ Problem Solving & Decision Making ดร.สุรวงศ์ วิฒนกุล	24 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล รับมืออย่างไรเมื่อลูกค้าร้องเรียน และไม่พอใจ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์	25 ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรณ์ จิตวิทยาการบริหารและ การจูงใจลูกน้อง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 Tuning Advanced For Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลหนุต นักขายสโตร์ B to B ที่ลูกค้า ต้องถามหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 วันอาสาฬหบูชา	28 วันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ บดินทรเทพยวรางกูร
29	30 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์ เทคนิคการจัดข้อโต้แย้ง เจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	31 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและการ นำเสนอขายอย่างมืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ชีระขวัญโรจน์				

August 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1 Strategic Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	3 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	4
			เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การประยุกต์ใช้ MS-Excel เพื่อ บริหารคลังสินค้ายุค AEC อาจารย์สุเทพ โลหณุต	Service Excellence with EQ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
5	6 จิตวิทยาการแก้ไขปัญหา ในทางบริการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	7 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	8 พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	9 First Step Supervisor อ.สุพจน์ กฤษฏาธาร	10 Sales Coaching อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 วันแม่แห่งชาติ
	การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของ ลูกค้าต่องานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	เทคนิคการจดบันทึกและจัดทำ รายงานการประชุม อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	การจัดข้อโต้แย้ง การเจรจา ต่อรอง และการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
12 วันแม่ แห่งชาติ	13 วันหยุดชดเชยวันแม่ แห่งชาติ	14 คิดไทย..พูดอังกฤษขั้นสูง ดร.อิสริกุล ถมังรักษ์สัตว์	15 14 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	16 ศิลปะสู่ความสำเร็จและ ก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	17 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	18
		Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	How to Deal with Difficult Customer ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์		
19	20 HR for Non HR อาจารย์ธนูเดช ธาณี	21 ยกระดับการบริการขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	22 การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	23 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	24 ศาสตร์ในการพัฒนา และสร้างสรรค์ควาทะในงานบริการ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล	25
	พลิกวิธีคิด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์	การสื่อสารประสานงานอย่างสร้างสรรค์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	หัวหน้าทีลูกน้องต้องการและ บริษัทเชิดชู ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการใช้ ภาษาพูดด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พรประสิทธิ์	
26	27 กลยุทธ์พัฒนาทักษะผู้นำ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	28 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล	30 ทักษะหัวหน้างานมือใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	31 Systematic Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	
	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ ลูกค้าในงานขายและบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ก่อนถึงมือแพทย์ อาจารย์หรรษมน ประสาทแก้ว	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	เทคนิคชี้ช่องรอยย สำหรับ ผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรชวัญโรจน์	วิสัยทัศน์นักจัดการ ผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	

September 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	3 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร กลยุทธ์สู่ความเป็นเลิศ งานธุรการ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พระประสิทธิ์	4 Project Management อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรมรงค์ Modern Leadership for New Generation อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Effective Communication Skills อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจ ลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	6 การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพระยะสกุล เทคนิคการปรับปรุง และลด ข้อผิดพลาดในการทำงาน ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	7 การแสวงหากู้ใหม่และบริหารลูกค้าเก่า อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล การสร้างโอกาสทางการขายและการ เพิ่มยอดขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	8
9	ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวีรธรรมรงค์ Marketing and Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	11 ศิลปะการขายเชิงรุก อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหาร ทีมขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	12 การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์ชวณีย์ สุมาลี การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 Can Do Attitude อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	14 สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมายงาน และ ติดตามงานอย่างชาญฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	15
17	16 นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร การขายและบริการ อย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	18 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ตันติสุขุมมาล เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ โดนใจขั้นสูง อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	19 Professional Help Desk ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 Business Presentation Technique อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร ความเป็นเลิศสู่การสื่อสารอย่างมีทักษะด้วยภาษาอังกฤษ อาจารย์ประภาภรณ์ พันธ์พระประสิทธิ์	21	22
23	24 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Business Speaking and Writing ดร.อิสสรกุล ถัมภ์รักษัสต์	25 ทักษะการวิเคราะห์และกาวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Customer Complaint Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	26 ระบบจัดเก็บเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต นักขายสไตล์ B to B ที่ลูกค้า ต้องตามมาหา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร Creative Thinking ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์	28 Customer Focus On Sales ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์ Coaching Mentor อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	29
30						

October 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
	<p>1 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารลูกค้าด้วยการสร้างและรักษาฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>2 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p> <p>เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>3 HR for Non HR อาจารย์ธนุเดช ธาณี</p> <p>ประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเสนอเห็นในการสนทนากับลูกค้า ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>4 วันออกพรรษา</p>	<p>5 เทคนิคการจัดทำ Job Description สมัยใหม่แบบง่ายๆ อาจารย์ธนุเดช ธาณี</p> <p>Problem Solving & Decision Making ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>6</p>
7	<p>8 4G Marketing ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>7Q กับการพัฒนาตนเอง อาจารย์ณรงค์ มโนวชิรธรรม</p>	<p>9 First Step Manager อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>การเขียน E-Mail ภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	<p>10 PC มืออาชีพกับบริการขั้นเยี่ยม ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>Professional Customer Service อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>Smart Work & Smart Health ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การวางแผนการขายสำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เคล็ดลับการมอบหมายงาน สั่งงานควบคุมงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>13 วันคล้ายวันสวรรคต พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาภูมิพลอดุลยเดช</p>
14	<p>15 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p>	<p>16 Service Beyond Expectation ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>ศิลปะสู่ความสำเร็จและก้าวหน้าอย่างสุขใจ อาจารย์ประภาภรณ์ พันัสพรประสิทธิ์</p>	<p>17 Systematic Thinking and Planning ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p>	<p>18 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางต้นงานขาย ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>19 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วย CRM อาจารย์ณรงค์ มโนวชิรธรรม</p> <p>การบริหารจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าต้องงานบริการอย่างมืออาชีพ อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p>	<p>20</p>
21	<p>22 ฝึกวิธิตัด..พิชิตยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>เทคนิคชี้ช่องรวยสำหรับผู้ประกอบการ ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>23 วันปิยะมหาราช</p>	<p>24 Train the Professional Trainer อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ก้าวล้ำทันภาษากับ English for AEC ดร.อิสริกุล ถมมังรักษัสัตว์</p>	<p>25</p>	<p>26 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร</p> <p>ปลูกพลังองค์กรสร้างสรรค์สู่ความสำเร็จแบบยั่งยืน อาจารย์สุเทพ โลहनุต</p>	<p>27</p>
28	<p>29 Mindset Change to Success ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p> <p>การบริหารการตลาดสมัยใหม่ ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล</p>	<p>30 ศิลปะการบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์มงคล ต้นดีสุขุมมาล</p> <p>จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจลูกน้อง ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>	<p>31 การขายและบริการอย่างที่ปรึกษา อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล</p> <p>เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรากำไร ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์</p>			

November 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				1 Professional Help Desk อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	2 Internet & E-Commerce อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล	3
				Tuning Advance for Microsoft Excel อาจารย์สุเทพ โลहनุต	Key Account Management อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	
4	5 Effective Communication อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	6การบริหารความขัดแย้งอย่างมี ประสิทธิผล อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	7 Professional Telesales อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	8 นักขาย 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	9 Service Excellence with EQ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	10
	เลขานุการมืออาชีพยุคใหม่ อาจารย์ประภาภรณ์ พันสภประสิทธิ์	Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	Coaching Mentor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	การจัดการงานเอกสารสำหรับ HR อาจารย์อุษณีย์ สุมาลี	บังคับบัญชาอย่างไรให้ลูกน้องรัก และเชื่อฟัง ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	
11	คู่มือบริหารงานขายสำหรับ ผู้บริหารงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	13 Professional PR ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	14 HR for Non HR อาจารย์ณรงค์ ธานี	15 Service Attitude & Service Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	16	17
	ทักษะการวิเคราะห์ และการวางแผนการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	ทักษะการให้บริการทางโทรศัพท์ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ ง่ายกว่าที่คิด อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	Supervisor Skill Development for Supervisor Level ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์		
18	19 นักบริการมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	20 First Step Salesperson อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	21 Happy @ Workplace ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	22 จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	23 Marketing & Selling Mind อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	24
	ทักษะสำคัญสำหรับ งานจัดซื้อ อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล	มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยนักขายมือ อาชีพ อาจารย์ณรงค์ มโนวิชิตสรค์	พฤติกรรมบริการที่เป็นเลิศ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	จิตในการอ่านและวิเคราะห์ลูกค้า ในงานขายและบริการ ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	
25	26 Excellence Leadership อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	27 คิดไทย..พูดอังกฤษ ดร.อิสกรฤ ฌม้งรักษัสต์วี	28 MS-Excel วางแผนและ ควบคุมการผลิต อาจารย์สุเทพ โลहनุต	29 พนักงานต้อนรับมืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	30 การนำเสนองานระดับมือโปร อาจารย์ไพรัช วันสบัติไพศาล	
	การขจัดข้อโต้แย้ง การเจรจา ต่อรองและการปิดการขาย ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	First Step Supervisor ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	การบริหารข้อร้องเรียนของลูกค้า อย่างเป็นระบบ อาจารย์สุพจน์ กฤษฏาธาร	การสร้างแผนการขายและทำ กิจกรรมทางการตลาด ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	หัวหน้าที่เก่งงาน เก่งคน เก่งบริหาร ดร.ธธีร์ธร ชีรชวัญโรจน์	

December 2018

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
						1
2	Professional Selling Skills ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ การวิเคราะห์การขาย อย่างมีชั้นเชิง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	4 กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Problem Solving and Decision Making ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล	5 วันคล้ายวันพระราชสมภพ ร.9	6 นักบริการ..รอบทิศทาง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน Business Speaking and Writing ดร.อิสกรกุล ถมั่งรักษัสต์วี	7 เทคนิคการขายอย่างเห็นอัตรันตาม สถานการณ์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการปิดการขายและติดตาม ผลการขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	8
9	10 วันรัฐธรรมนูญ	การบริหารบริการบนพื้นฐาน CRM ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ การเจรจาต่อรองการขายให้ ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	12 พนักงานขาย..หัวใจบริการ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การเสริมสร้างทักษะการจับใจความ นักอ่านสู่ความเป็นเลิศนักเรียน อาจารย์ประภาภรณ์ พันธประสิทธิ์	13 Team Spirit ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ Professional Call Center อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	14 การบริหารจัดการคนเก่ง อาจารย์ไพรัช วนสดีไพศาล สร้างพนักงานขายให้เป็นนักขาย ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์	15
16	17 การจัดทำแผนธุรกิจในสภาวะเศรษฐกิจขาลง อาจารย์มงคล ดันติสุขุมาล การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	18	19 นักประชาสัมพันธ์มืออาชีพ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการสั่งงาน การมอบหมาย งาน และติดตามงานอย่างชาญ ฉลาดด้วย MS-Project อาจารย์สุเทพ โลหณุต	20 Super Leadership ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ Proactive Thinking อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	21ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ อาจารย์สุเทพ โลหณุต การเจรจาต่อรองการขายให้ได้ผล อย่างสร้างสรรค์ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์	22
23	24 Professional Sales Coordinator ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ นักบริการ 360 องศา อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน	25 การบริหารจัดการความเครียด เพื่อความสำเร็จ ดร.ธธีร์ธร ธีระขวัญโรจน์ เทคนิคการสัมภาษณ์งานและการ คัดเลือกคนให้เหมาะสมกับองค์กร อาจารย์ธันเดช ธาณี	26 ก้าวสู่การเป็นพนักงานต้อนรับ มืออาชีพ อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน การประยุกต์ใช้ MS-Excel สำหรับการบริหารงานขาย อาจารย์สุเทพ โลหณุต	27 ชัยชนะนักขายมือทอง อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน 28เทคนิคการสร้างและรักษาสฐานลูกค้า อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน ระบบจัดเก็บเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ขั้นพื้นฐาน อาจารย์สุเทพ โลหณุต	29	
30	31 วันสิ้นปี					