

# Motivation Technique "การสร้างแรง...จูงใจ ในการทำงาน" (คนสำเร็จ...งานสำเร็จ)



วันพุธที่ 14 กันยายน 2565

Online

หลักสูตร 1 วัน

## หลักการและเหตุผล

1. เพื่อให้มีความมุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้ถึงเป้าหมายองค์กร
2. เพื่อให้มองเห็นประโยชน์ขององค์กรและการทำงานเป็นทีม
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมฝึกปฏิบัติทักษะการจูงใจ ผู้บังคับบัญชา และผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อนำไปประยุกต์ ใช้ในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ
4. เข้าใจถึงหลักบริหาร 4+4 Model (ผู้บังคับบัญชา 4 แบบ และ ลูกน้อง 4 แบบ)
5. เพื่อสร้างและส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กรมีทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน
6. มีทัศนคติบวกต่อองค์กร, เพื่อนร่วมงาน และงานของตนเองและสามารถทำงานเป็นทีมได้
7. รู้จักวิธีสร้างแรงจูงใจให้ตนเองและเพื่อนเพื่อมีใจในการทำงานมากขึ้นเพิ่มประสิทธิภาพของงาน
8. ปรับการทำงาน ให้เกิดขึ้นด้วยใจ ไม่เพียง แคหน้าที่
9. เพื่อสร้าง ทีมงานการทำงานที่ดี
10. เข้าใจ หลักบริหารเวลา : Time Management



กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม: ระดับบังคับบัญชา

การประเมินผล: จากการอบรมและการทำ Work Shop

## เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

### 09.00 - 10.30 น.

- 8 วิธี สร้างแรงจูงใจพัฒนาตัวเอง เพื่องานก้าวหน้า
- 3 ส. ข้อดี การทำงาน
- 3 ร. (ร ักงานอาชีพ ร อบรู้ / ร วดเร็ว)
- คุณสมบัติของคนทำงานยุคปัจจุบัน
- สร้างทัศนคติในเชิงบวกในการทำงาน

**Work Shop # 1** "ประเมินเป้าหมาย ตนเอง โดยผ่านหลัก Self-Assessment"

### 10.30 - 10.45 น. (พัก 15 นาที)

10.45 - 12.00 น.

- 3 บริหาร ในการทำงาน (บริหารตนเอง บริหาร เจ้านาย / ลูกน้อง บริหารเพื่อนร่วมงาน)
- การบริหารผู้บังคับบัญชา และ ลูกน้อง (ทฤษฎี 4+4 Model ) ลูกพี่ 4 แบบ และ ลูกน้อง 4 แบบ

**Work Shop # 2** (กิจกรรมกลุ่ม : Positive Thinking ปรับตัวกับลูกพี่ และ พัฒนาลูกน้อง)

- ผู้บังคับบัญชากับการดูแล ลูกค้า ภายใน "Internal Customer"

### 12.00 - 13.00 น. ( พักกลางวัน )

13.00 - 14.30 น.

- การทำงานต้องสร้างทั้ง "พอใจ" และ "ประทับใจ" (Satisfaction และ Delight)

### Work Shop # 3

Workshop : วางแผน กิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ หรือ Delight 14.30 - 14.45 น. ( พัก 15 นาที )

14.45 - 16.00 น.

- ทฤษฎี F A T (การโน้มน้าวใจและ สร้างแรงจูงใจ)
- การจัดลำดับความสำคัญของการทำงาน

### Work Shop # 4

- Workshop (กลุ่ม) : Time Management เพื่อแก้ปัญหาในการทำงาน



## วิทยากร

ดร.ธเนศ ศิริกิจ

(Dr.Thaneth Sirikit)

- > Asia-Pacific Marketing Federation
- > Certified Professional Marketer
- > Certified Customers Relationship Management in ASIA

## ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 2,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

**\*\*\*สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชบัญญัติฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

# Motivation Technique "การสร้างแรง...จูงใจ ในการทำงาน" (คนสำเร็จ...งานสำเร็จ)

วันพุธที่ 14 กันยายน 2565

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท \_\_\_\_\_ ประเภทธุรกิจ \_\_\_\_\_

สำนักงานใหญ่  สาขาที่ \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ที่อยู่ \_\_\_\_\_

ผู้ประสานงาน \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

อีเมล(โปรดระบุ) \_\_\_\_\_ โทรสาร \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

อีเมล(โปรดระบุ) \_\_\_\_\_ มือถือ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

อีเมล(โปรดระบุ) \_\_\_\_\_ มือถือ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

อีเมล(โปรดระบุ) \_\_\_\_\_ มือถือ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	2,500.00	175.00	75.00	2,600.00

พิเศษ ! สมัคร 4 จ่าย 3

### สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

### ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



### วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

### กรณีกหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)  
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ  
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

**การแจ้งยกเลิก:** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

**หมายเหตุ** เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน