

## หลักสูตร : Motivation Technique “การสร้างแรง...จูงใจ ในการทำงาน” (คนสำราญ...งานสำเร็จ)



### วัตถุประสงค์

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

**กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม** : ระดับบังคับบัญชา

**การประเมินผล** : จากการอบรม และการทำ Work Shop

**Course Outline ( 1 วัน เวลา 09.00-16.00น.)**

เวลา	กิจกรรม
09.00 - 10.30 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 8 วิธี สร้างแรงจูงใจพัฒนาตัวเอง เพื่องานก้าวหน้า</li> <li>● 3 ส. ข้อดี การทำงาน</li> <li>● 3 ร. (ร รักงานอาชีพ ร รอบรู้ / ร รวดเร็ว)</li> <li>● คุณสมบัติของคนทำงานยุคปัจจุบัน</li> <li>● สร้างทัศนคติในเชิงบวกในการทำงาน</li> </ul> <p>Work Shop # 1 “ประเมินเป้าหมาย ตนเอง โดยผ่านหลัก Self-Assessment”</p>
10.30 - 10.45 น.	( พักร 15 นาที )

10.45 - 12.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 3 บริหาร ในการทำงาน (บริหารตนเอง บริหาร เจ้านาย /ลูกน้อง บริหารเพื่อนร่วมงาน)</li> <li>● การบริหารผู้บังคับบัญชา และ ลูกน้อง (ทฤษฎี 4+4 Model ) ลูกพี่ 4 แบบ และ ลูกน้อง 4 แบบ</li> </ul> <p>Work Shop # 2 (กิจกรรมกลุ่ม : Positive Thinking ปรับตัวกับลูกพี่ และ.พัฒนาลูกน้อง)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ผู้บังคับบัญชากับการดูแล ลูกค้า ภายใน “Internal Customer”</li> </ul>
12.00 - 13.00 น.	( พัก กลางวัน )
13.00 - 14.30 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การทำงานต้องสร้างทั้ง “พอใจ” และ “ประทับใจ” (Satisfaction และ Delight)</li> </ul> <p>Work Shop # 3</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Workshop : วางแผน กิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ หรือ Delight</li> </ul>
14.30 - 14.45 น.	( พัก 15 นาที )
14.45 - 16.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทฤษฎี F A T (การโน้มน้าวใจและ สร้างแรงจูงใจ)</li> <li>● การจัดลำดับความสำคัญของการทำงาน</li> </ul> <p>Work Shop # 4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Workshop (กลุ่ม) : Time Management เพื่อแก้ปัญหาในการทำงาน</li> </ul>

**ลักษณะการอบรม :** บรรยายพร้อมการทำกิจกรรมและเกม เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้

**\*\*\*\*กิจกรรม อาจมีปรับ ตามความเหมาะสม ตาม สถานที่\*\*\*\***

บรรยายโดย : **ดร.ธเนศ ศิริกิจ Dr.Thaneth Sirikit /Professional Instructor**

*Asia-Pacific Marketing Federation*

*Certified Professional Marketer*

*Certified Customers Relationship Management in ASIA*

**\*\*\*\*\* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น\*\*\*\*\***

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com [www.chosenthebest.com](http://www.chosenthebest.com)

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป