



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย 3 (ปกติ 3,900 บาท/ท่าน) ก่อน **VAT**

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร : “ทักษะการเป็นวิทยากรองค์กร”

(Training for the Trainer Skills)

สัมมนาวันพุธที่ 17 สิงหาคม 2565 ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20 (สถานที่อาจมีเปลี่ยนแปลง)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเรียนรู้การเตรียมการสอน และเข้าใจบทบาทการเป็นวิทยากรอย่างถูกต้องพร้อมมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมฝึกทักษะการใช้หลักการ และทักษะการเป็นวิทยากร เพื่อถ่ายทอดความรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจและเสริมสร้างบุคลิกภาพให้แก่ผู้เข้าอบรมในการพูดต่อที่ชุมชน

สาระสำคัญของการสัมมนา

① บทบาทของวิทยากรและคุณสมบัติของนักฝึกอบรมที่มีประสิทธิภาพ

② การเรียนรู้ การฝึกอบรม และการพัฒนาของผู้ใหญ่

③ การวางแผนการสอนและการดำเนินการสอน / การเตรียมการสอน

- การตั้งวัตถุประสงค์การสอนเชิงพฤติกรรม
- การวางแผนการสอน / การนำเสนอ
- การวางแผนการสอนเพื่อถ่ายทอดความรู้ (Knowledge Training)
- การวางแผนการสอนเพื่อทักษะ (Skill Training)
- การใช้เกมและกิจกรรมนันทนาการ (Game for Training Play)

④ ขั้นตอนการสอนของวิทยากรแบบมืออาชีพ

⑤ WORKSHOP : การดำเนินการสอนของวิทยากร (ฝึกปฏิบัติ)

- การสอนแบบบรรยาย
- การสอนแบบสาธิต
- การสอนแบบมีส่วนร่วม

⑥ เทคนิคการฝึกอบรมสำหรับวิทยากรองค์กร

- หลักการพูดและการนำเสนอ
- การใช้ภาษาและการใช้น้ำเสียง
- การสร้างอารมณ์ขันและการกระตุ้นผู้ฟัง



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

สมัคร 4 จ่าย 3 (ปกติ 3,900 บาท/ท่าน) ก่อน VAT

- การดูแลและการพัฒนาบุคลิกภาพของผู้สอน / ทักษะเฉพาะตัวของ Trainer
- การสร้างบรรยากาศการเริ่มต้นเสนอ ระหว่างการสอน และจบการสอนในแต่ละครั้ง
- การควบคุมตนเองและการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
- จิตวิทยาการโน้มน้าวและให้กำลังใจผู้เข้าฝึกอบรม
- เทคนิคการฝึกอบรมที่วิทยากรต้องทราบ

๗ การประเมินผลและการติดตามผลการฝึกอบรม

(ประเมินและวิจารณ์เป็นรายบุคคล เพื่อเพิ่มมุมมองในการปรับปรุงและพัฒนาตนเอง)

วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

เป็นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Dynamic & Workshop) เน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน (Learning by Doing and Participating with Experiences) ซึ่งประกอบด้วย

- ❖ การบรรยาย
- ❖ กิจกรรม และเกม { การแสดงออก
- ❖ กลุ่มสัมพันธ์
- ❖ การแสดงความคิด ถาม – ตอบ

วิทยากรนำการสัมมนา

ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง (อ.ปีเตอร์/ดร.ปีต)

- ที่ปรึกษาพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และองค์กร
- ที่ปรึกษาอิสระพัฒนาพนักงานขายและพนักงานสัมพันธ์ลูกค้าด้วยกระบวนการ
- Sales Consultant, Customer Service and Call Center Assessment or Development Center
- ผู้เชี่ยวชาญการออกแบบหลักสูตร และเครื่องมือสำหรับการพัฒนาบุคลากรมากกว่า 10 ปี

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- คุณสมบัติรวมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

