

# Public Plan

July - November 2010

July 2010	Course	Instructor	Fee	
7	Strategic @ Work , Decision @ Work <b>NEW!</b>	การบริหาร	วิทยาการผู้ทรงคุณวุฒิ	4,800
8	Planning @ Work , Psychology @ Work <b>NEW!</b>	การบริหาร	วิทยาการผู้ทรงคุณวุฒิ	4,800
13	How to Create Event Marketing Plan กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางการตลาด	การตลาด	อ.ภูสิต เพ็ญศิริ, อ.แดน ศรีมณี	4,800
14	Organization Development สู่การเป็นนักพัฒนาองค์กร	การบริหาร	ดร.สมประสงค์ โกศลบุญ	4,800
15	The Power of Thinking for Success เทคนิคการพัฒนาระบบคิด 7 รูปแบบสู่ความสำเร็จ	การบริหาร	ดร.สุชาติ สังข์เกษม	4,800
20	Key Success of Service Communication กุญแจสู่ความสำเร็จของการสื่อสารในงานบริการ	การบริการ	อ.ทวีวรรณ กมลบุตร	4,800
21	Great Customer Service on the Telephone บริการทางโทรศัพท์อย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ	การบริการ	อ.ยุพดี วงษ์ทิพย์	4,800
21	Proactive Marketing PR กลยุทธ์ประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเชิงรุก	การตลาด	อ.ณฤดี ศรีस्थานินทร์, คุณชนินทร์ สิ้นวัต	4,800
22	The New Way of Marketing Communication วิถีใหม่ และเครื่องมือใหม่ของการสื่อสารทางการตลาด	การตลาด	รศ.วิวิธ รุ่งเรืองผล, อ.มารีสา จันทมาศ	4,800
29	Sales Analysis <b>NEW!</b> การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน	การขาย	อ.สุสิทธิ์ ราชพลสิทธิ์	4,800
30	How to manage Customer Insight and create Marketing Innovation การจัดการ Customer Insight กับการสร้างนวัตกรรมทางการตลาด	การตลาด	อ.ปิติพีร์ รวมเมฆ	4,800

August 2010	Course	Instructor	Fee	
3	Professional Purchasing Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบมืออาชีพ	จัดซื้อ	อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์	4,800
4	The Psychology of Selling <b>NEW!</b> จิตวิทยาการขาย	การขาย	อ.ไพบุลย์ สำราญภูมิ	4,800
6	Sales Strategy for Increasing New Customer <b>NEW!</b> กลยุทธ์การขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่	การขาย	คุณณรงค์ ตั้งเจริญมั่นคง	4,800
18	Mastering Business Negotiation เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างเหนือชั้น	การบริหาร	อ.ณรงค์เวทย์ วจนพานิช	4,800
19-20	6 Managerial Skills for Top Manager 6 ทักษะด้านการบริหารสำหรับผู้จัดการ	บริหารคน	อ.พิศิษฐ์ โชคปรีชา, อ.นิพัทธ์ กานตอัมพร	8,800
26	Improving Service Quality and Service Standard การปรับปรุงคุณภาพและมาตรฐานในงานบริการ	การบริการ	อ.จุลชัย จุลเจ็อ	4,800
27	5 Strategic Thinking Enhancement 5 รูปแบบการคิดเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์	รศ.ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์	4,800
28	The 360 degree Marketing Certificate Program รุ่นที่ 8 โปรแกรมด้านการตลาด 360 องศา รุ่นที่ 8	การตลาด	วิทยาการผู้ทรงคุณวุฒิ	14,000
31	Blue Ocean Strategy (บรรยายไทย 1 วัน) <b>NEW!</b>	บริหารกลยุทธ์	อ.ปิติพีร์ รวมเมฆ	8,700

ปฏิทินอบรม-สัมมนา เดือนกรกฎาคม - พฤศจิกายน 2553

September 2010	Course	Instructor	Fee
7	<b>NEW!</b> Convincing จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าว	พัฒนาตนเอง อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม อ.สุชุม นวลสกุล	4,800
8	People Managemet & Working Plan for Manager เทคนิคการวางแผนคนวางแผนงานสำหรับหัวหน้างาน	บริหารคน ดร.เทอดทูน ไทศรีวิชัย	4,800
9 - 16	Professional HRM Certificate Program รุ่นที่ 3 โครงการพัฒนานักบริหารทรัพยากรมนุษย์มืออาชีพ รุ่นที่ 3	ทรัพยากรมนุษย์ วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ	14,000
14	<b>NEW!</b> Strategic Executive แนวทางการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้บริหารระดับกลางและระดับสูง	บริหารกลยุทธ์ ดร.พสุ เดชะรินทร์	4,800
21	Project Management:Definition & Planning หลักการบริหารโครงการ : การกำหนดและวางแผนโครงการ	การบริหาร ผศ.ดร.วิพุธ อ่องสกุล	4,800
22	Project Management: Implementation & Evaluation หลักการบริหารโครงการ: การควบคุมและบริหารการดำเนินโครงการ	การบริหาร วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ	4,800
28-29	Blue Ocean Strategy (บรรยายไทย 2 วัน) <b>NEW!</b>	บริหารกลยุทธ์ วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ	
30	10 Marketing Models for Marketing Excellence and Superiority 10 แบบจำลองเพื่อการวิเคราะห์การตลาดที่เป็นเลิศ	การตลาด ดร.วิเลิศ ภูริวัชร	4,800

October 2010	Course	Instructor	Fee
1	10 Key Marketing Metrics every Marketer Shouldknow 10 อัตราส่วนทางการตลาดที่นักการตลาดมืออาชีพควรรู้	การตลาด อ.ปิติพีร์ รวมเมฆ	4,800
2-16	Strategic Fast Track Program รุ่นที่ 2 <b>NEW!</b>	วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ	17,000
5	The Power to Predict เทคนิคการมองอนาคตธุรกิจ	การบริหาร รศ.ดร.สมชาย ภาคภาสน์วิวัฒน์	4,800
6	<b>NEW!</b> MCP : Managing Customer for Profit MCP การบริหารจัดการลูกค้าเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร	การตลาด อ.วิทยา จารุงพงศ์โสภณ	4,800
19	Sales Planning for Management การบริหารการวางแผนการขาย	การขาย อ.ณรงค์เวทย์ วจนพานิช	4,800
21	Dealing the Different:Managing People หลักจิตวิทยาการบริหารคนที่แตกต่าง	บริหารคน อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม	4,800
22	Sales Planning for Salesperson การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร	การขาย อ.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา	4,800
27	Process Mapping: how to create workflow and work improvement การทำ Process Mapping เพื่อสร้างผังงานและเพิ่มพูนประสิทธิภาพงาน	การบริหาร ผศ.ดร.วิพุธ อ่องสกุล	4,800
28	HR Report for HR Analysis and Planning <b>NEW!</b> แนวทางการจัดทำรายงานด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อวิเคราะห์และวางแผน	ทรัพยากรมนุษย์ อ.สรวิณี หรณพ	4,800
29	Blue Ocean Strategy (บรรยายภาษาอังกฤษ 1 วัน) <b>NEW!</b>	บริหารกลยุทธ์ Luciano Pezzotta	

November 2010

Course

Instructor

Fee

November 2010	Course	Instructor	Fee
2-3	6 Managerial Skills for Top Manager 6 ทักษะด้านการบริหารสำหรับผู้จัดการ	บริหารคน อ.พิศิษฐ์ ไชยปรีชา อ.นิพัทธ์ กานต้อมพร	8,800
9	Business Development Strategy <b>NEW!</b> กลยุทธ์การพัฒนารัฐกิจ	การบริหาร ดร.ทรรศนะ บุญขวัญ	4,800
10	Service Blueprint: Planning to Implement Service Management หลักการวางแผนการบริหารด้านการบริการสู่ความสำเร็จ	การบริการ อ.ปดี ศรีสุคนธ์	4,800
11	"Strategic Lead" Marketing Plan เทคนิคและขั้นตอนการทำแผนการตลาดโดยใช้กลยุทธ์นำ	การตลาด รศ. วิทวัส รุ่งเรืองผล	4,800
17	Systems Thinking and Decision Making การคิดเป็นระบบและการตัดสินใจ	การบริหาร ดร.วิทยา สุหฤตดำรง	4,800
18	Strategic Management การบริหารเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์ รศ.ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์	4,800
19	Strategic Planning การวางแผนเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์ รศ.ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์	4,800
25	Sales Analysis <b>NEW!</b> การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน	การขาย อ.สุลีพร ราชพลสิทธิ์	4,800
26	Blue Ocean Strategy (บรรยายไทย 1 วัน) <b>NEW!</b>	บริหารกลยุทธ์ อ.ปิติพีร์ รวมเมฆ	8,700

สนใจสมัครหลักสูตรเดือนกรกฎาคม - พฤศจิกายน 2553  
กรอกรายละเอียด ส่ง Fax ใบตอบรับกลับมาที่ 0-2559-2148

- ชื่อผู้เข้าอบรม .....  
ตำแหน่ง/ฝ่าย.....  
อีเมลล์ .....
- ชื่อผู้เข้าอบรม .....  
ตำแหน่ง/ฝ่าย.....  
อีเมลล์ .....
- ชื่อผู้เข้าอบรม .....  
ตำแหน่ง/ฝ่าย.....  
อีเมลล์ .....
- ชื่อผู้เข้าอบรม .....  
ตำแหน่ง/ฝ่าย.....  
อีเมลล์ .....

ชื่อบริษัท / องค์กร.....  
.....  
ประเภทธุรกิจ.....  
ที่อยู่.....  
.....  
ชื่อผู้ประสานงาน.....  
ตำแหน่ง.....  
ฝ่าย.....  
โทรศัพท์.....  
มือถือ.....  
โทรสาร.....  
E-mail : .....

**การชำระเงิน**

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรภาครัฐ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3011731550  
1755 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารกสิกรไทย สาขาศรีวรา ทาวน์อินทาวน์  
เลขที่ 609-2-01313-6 หรือ ธนาคารไทยพาณิชย์  
สาขาสีแยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

สอบถามรายละเอียดหลักสูตรเพิ่มเติมที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรภาครัฐทางธุรกิจ

โทร 0-2559-2146-7 , 0-2957-5581