

Public Plan

January - June 2012

January 2012	Course		Instructor	Fee
19	Strategy 2012		วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ	600
25	Psychology for Management & Motivating Techniques จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจทีมงาน	บริหารคน	อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม	4,800
26	Sales Planning for Salesperson การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร	การขาย	อ.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา	4,800
27	Sales Planning for Management การบริหารการวางแผนการขาย	การขาย	อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง	4,800
31	Strategic Management การบริหารเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์	รศ.ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์	4,800

February 2012	Course		Instructor	Fee
1	Strategic Planning การวางแผนเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์	รศ.ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์	4,800
2-3	6 Managerial Skills for Top Manager 6 ทักษะด้านการบริหารสำหรับผู้จัดการ	บริหารคน/งาน	อ.พิศิษฐ์ ไชคปรีชา, อ.นิพัทธ์ กานตอัมพร	8,800
3	Marketing 3.0 การตลาด 3.0	การตลาด	ดร.วิเลิศ ภูริวัชร	5,800
9	Convincing จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าว	บริหารคน/งาน	อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม, อ.สุชุม นวลสกุล	4,800
10	Service Innovation การบริหารและการสร้างนวัตกรรมด้านการบริการ	การบริการ	ผศ.ดร.การดี เลี้ยวไพโรจน์	4,800
14	How to Create Event Marketing Plan กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางการตลาด	การตลาด	อ.ภูสิต เพ็ญศิริ	4,800
15	Critical Thinking & Decision Making Critical Thinking กับกลยุทธ์การตัดสินใจ	การบริหาร	ผศ.ดร.วิฑู อ่องสกุล	5,800
16	Managing People to All Direction หลักการบริหารคนรอบทิศทาง	บริหารคน/งาน	ดร.ธีรช สุขสะอาด	4,800
22	HR Strategy & Planning การกำหนดแผนและกลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์	บริหารคน/HR	อ.กิตติคุณ วัชรมณเฑียร	4,800
23	Customer Analysis for Salesperson ศิลปะการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย	การขาย	อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์	4,800
28	Blue Ocean Strategy	บริหารกลยุทธ์	ผศ.ดร.ศจี ศิริไกร	8,700
29	Professional Purchasing Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบมืออาชีพ	จัดซื้อ	อ.กิตติกร ไชติสกุลรัตน์	4,800

ปฏิทินอบรม-สัมมนา เดือนมกราคม - มิถุนายน 2555

March 2012	Course	Instructor	Fee
13	Non-Customer Analysis เทคนิคการวิเคราะห์ผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อขยายตลาด	การตลาด รศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล	5,800
14	Project Management:Definition & Planning หลักการบริหารโครงการ : การกำหนดและวางแผนโครงการ	การจัดการ ผศ.ดร.วิพุธ อ่องสกุล	4,800
15	Project Management: Implementation & Evaluation หลักการบริหารโครงการ: การควบคุมและบริหารการดำเนินโครงการ	การจัดการ ดร.ภาณุ เชาว์ปรีชา	4,800
20	5 Strategic Thinking Enhancement 5 รูปแบบการคิดเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์ รศ.ดร.สมชาย ภาคภาสนวิวัฒน์	4,800
21	Sales Strategy for Increasing New Customer แนวการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่	การขาย อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง	4,800
22	7 Steps to Sales Success 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ	การขาย อ.ชัยรัตน์ วงศ์จินดานนท์	4,800
27	Formulating Marketing Strategies สร้างสรรคกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ	การตลาด อ.วิทยา จารุงศ์โสภณ, อ.ธัญวัชร ไชยตระกูล	4,800
28	People Management & Working Plan for Manager เทคนิคการวางแผนคนวางแผนงานสำหรับหัวหน้างาน	บริหารคน ดร.เทอดทูน ไทศรีวิชัย	4,800
29	Improving Service Quality and Service Standard การปรับปรุงคุณภาพและมาตรฐานในงานบริการ	การบริการ อ.จุลชัย จุลเจือ	4,800
30	วิธีคิดและกลยุทธ์การบริหารแบบจีน	การบริหาร ศ.(พิเศษ)เจริญ วรรณะสิน, อ.ภูสิต เทัญศิริ	4,800

April 2012	Course	Instructor	Fee
3	The Power of Thinking for Success เทคนิคการพัฒนากระบวนคิด 7 รูปแบบสู่ความสำเร็จ	การบริหาร ดร.สุชาติ สังข์เกษม	4,800
24	Dealing the Different:Managing People หลักจิตวิทยาการบริหารคนที่แตกต่าง	บริหารคนงาน อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม	4,800
26-27	Marketing Analysis Program หลักสูตรเพิ่มพูนทักษะในการวิเคราะห์ทางการตลาด	การตลาด ดร.วิเลิศ ภูริวัชร	9,000

หมายเหตุ : หลักสูตรอาจมีเพิ่มขึ้น หรือมีการเปลี่ยนแปลงวัน-เวลา กรุณาดูรายละเอียดได้ที่

www.sbdc.co.th

May 2012	Course		Instructor	Fee
15	Psychology for Management & Motivating Techniques จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจทีมงาน	บริหารคน	อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม	4,800
16	Excellent Supervisory Skill ศิลปะการเป็นหัวหน้างาน	บริหารคน	อ.วินิจชัย รั้งสิธนานนท์	4,800
17	HR Reports as a tool to optimize business performance แนวทางการจัดทำรายงานด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อวิเคราะห์และวางแผน	บริหารคน/HR	อ.รัฐนันท์ ทรรพ	4,800
22	B2B Marketing Strategy การตลาดเจาะองค์กร	การตลาด	อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ	4,800
23	Process Mapping: how to create workflow and work improvement การทำ Process Mapping เพื่อสร้างผังงานและเพิ่มพูนประสิทธิภาพงาน	การจัดการ	ผศ.ดร.วิฑูรย์ อ่องสกุล	4,800
24	Great Strategic Idea สุดยอดไอเดียเชิงกลยุทธ์	การบริหาร	รศ.ดร.สมชาย ภาคภาสน์วิวัฒน์	5,800
29	Advanced Sales Negotiation Tactics ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองในการขายขั้นสูง	การขาย	อ.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา	4,800
30	Systems Thinking and Decision Making การคิดเป็นระบบและการตัดสินใจ	พัฒนาตนเอง	ดร.วิทยา สุหฤทต์ดำรง	4,800

June 2012	Course		Instructor	Fee
6-7	6 Managerial Skills for Top Manager 6 ทักษะด้านการบริหารสำหรับสุดยอดผู้จัดการ	บริหารคน/งาน	อ.พิศิษฐ์ ไชคปรีชา, อ.นิพัทธ์ กานตอัมพร	8,800
12	Marketing & Sales Strategy to Increase Customer กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า	การตลาด	อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ	4,800
13	Service techniques for Front Liner เทคนิคการบริหารสำหรับพนักงานส่วนหน้า	การบริการ	อ.จุลชัย จุลเจือ	4,800
19	360 Degree Marketing Communication กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาด 360 องศา	การตลาด	รศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล	5,800
20	5 Strategic Thinking Enhancement 5 รูปแบบการคิดเชิงกลยุทธ์	บริหารกลยุทธ์	รศ.ดร.สมชาย ภาคภาสน์วิวัฒน์	4,800
26	Sales Analysis การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน	การขาย	อ.สุสิทธิ์ ราชพลสิทธิ์	4,800
27	Convincing จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าว	บริหารคน/งาน	อ.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม, อ.สุชุม นวลสกุล	4,800

สมัครสมาชิก Strategic Center รับสิทธิประโยชน์เหนือใคร

- 

1. รับคูปองส่วนลด
มูลค่า 1,800 บาท
- 

2. สิทธิพิเศษ !
สำรองที่นั่งเข้าอบรมก่อนใคร
- 

3. Update !
ข่าวสารการอบรมทุกเดือน
- 

4. รับส่วนลด 10 %
Public Training ทุกหลักสูตร
- 

5. สัมมนาฟรี !
สำหรับสมาชิก 1 ครั้งต่อปี
- 

6. ส่วนลด 20% จาก Job Passport
และประกาศรับสมัครงานฟรีมูลค่า 3,000 บาท

ค่าสมัครสมาชิก 1,200 บาท / ปี (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สนใจสมัครหลักสูตรเดือนมกราคม - มิถุนายน 2555

กรอกรายละเอียด ส่ง Fax ไปตอบรับกลับทันที 0-2559-2148

1. ชื่อผู้เข้าอบรม

ตำแหน่ง/ฝ่าย..... อีเมลล์

สมัครหลักสูตร
2. ชื่อผู้เข้าอบรม

ตำแหน่ง/ฝ่าย..... อีเมลล์

สมัครหลักสูตร
3. ชื่อผู้เข้าอบรม

ตำแหน่ง/ฝ่าย..... อีเมลล์

สมัครหลักสูตร
4. ชื่อผู้เข้าอบรม

ตำแหน่ง/ฝ่าย..... อีเมลล์

สมัครหลักสูตร

ชื่อบริษัท / องค์กร.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด”

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3011731550

1755 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารกสิกรไทย สาขาศรีวิภา ทาวน์อินทาวน์

เลขที่ 609-2-01313-6 หรือ ธนาคารไทยพาณิชย์

สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3