

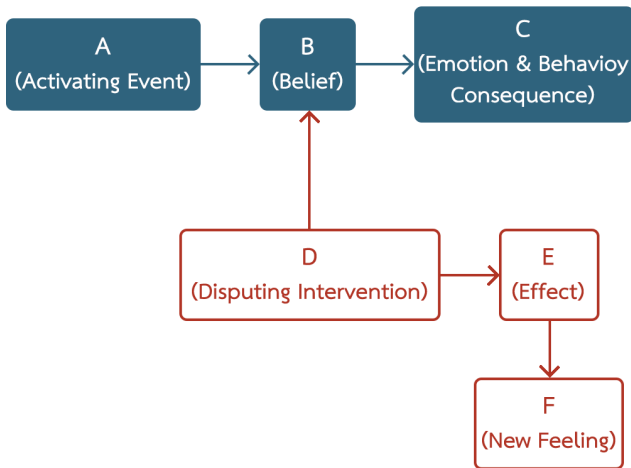
Psychology for Management & Motivating Techniques

อังคารที่ 30 มีนาคม 2564

จิตวิทยาการบริหาร

ศิลปะอันละเอียดอ่อนและสำคัญยิ่ง
ในการเป็นหัวหน้างานที่เปี่ยมประสิทธิผล”

A-B-C Theory



หลักสูตร :

จิตวิทยาการบริหารและการจูงใจทีมงาน

Course Outline

1 แนวคิดจิตวิทยากับการบริหารงานยุคใหม่

2 หลักจิตวิทยาในการบริหารทีมงาน

- ทำงานร่วมกันมากยิ่งขึ้น
- การปรับเปลี่ยนเจตคติและการสร้างความคิดเชิงบวก
- เจตคติที่ดีต่อองค์กร
- เจตคติต่อตนเองและผู้อื่น
- เจตคติต่องานที่ทำ
- การจัดการอารมณ์ตนเอง และเข้าใจอารมณ์ผู้อื่นหรือทีมงาน

3 การค้นหาตนเอง เพื่อปรับปรุงอุปนิสัยที่ดีในการทำงาน

- ความต้องการประจักษ์ตน
- ความต้องการได้รับการยกย่องจากผู้อื่น
- ความต้องการความรักความเป็นเจ้าของ
- ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัย
- ความต้องการด้านร่างกาย

4 การวิเคราะห์ทีมงานเชิงจิตวิทยาเพื่อเพิ่ม

ความไว้วางใจแบบ Teamwork

5 เทคนิคการสร้างแรงจูงใจในการทำงานแก่ทีมงาน

- 3 เทคนิคในการสร้างแรงจูงใจ
- ประเภทของแรงจูงใจในการทำงาน
(แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์)

6 เครื่องมือของหัวหน้างานยุคใหม่ในการสร้าง

แรงจูงใจแก่ทีมงาน

- 5 P. for Best Attitude
- Hypothesis of Theory
- A-B-C Theory

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท

(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

รศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยรามคำแหง
และผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาด้านจิตวิทยา



1 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

2 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

3 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

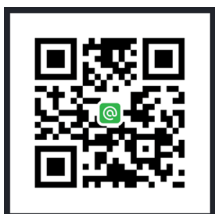
สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่มีสำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)