



## หลักสูตร

# การพัฒนาทักษะภาวะผู้นำ ของผู้บังคับบัญชา

## LEADERSHIP FOR LEADER



### อัตราค่าสัมมนา

ราคาปกติ (ชำระเงินที่หน้างาน)

**5,200** บาท

ราคาโปรโมชั่น (โอนก่อนอบรม 14 วัน)

**4,500** บาท

โปรโมชั่นต่อที่ 2 (สมัครครบ 5 ฟรีอีก 1)

**5 FREE 1** (มา 6 จ่าย 5)

\*ราคานี้ยังไม่ได้รวม vat 7 %

\*ค่าสัมมนาสามารถลดหย่อนภาษีสิ้นปีได้ 200 %

### วันที่สัมมนา

รุ่น 75 วันที่ 19 มี.ค. 2568

รุ่น 76 วันที่ 23 ก.ค. 2568

รุ่น 77 วันที่ 19 พ.ย. 2568

### กำหนดการ

ระยะเวลา 1 วัน

เวลา 9.00 -16.00 น.

### สถานที่

ณ โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์  
เซ็นทรัลพลาซ่าลาดพร้าว กรุงเทพฯ



### วิธีการชำระค่าสัมมนา

- โอนเงินผ่านทางธนาคาร (ราคาโปรโมชั่น)  
ธนาคารกสิกรไทย สาขาโลตัสบางกะปิ  
บัญชีออมทรัพย์ บริษัท พีเพิล ไดนามิค จำกัด 775-2-13706-9
- ชำระด้วยเช็คหรือเงินสดที่หน้างาน (ราคาปกติ)  
เช็คหรือแคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม (มอบให้ในวันสัมมนา)  
บริษัท พีเพิล ไดนามิค จำกัด (สำนักงานใหญ่)  
69/26 หมู่ 4 ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000  
TAX ID: 010-555-112-9712

### วิทยากร

อาจารย์ยุทธวินัย โชติจิรชยา

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท พีเพิล ไดนามิค จำกัด

บริษัท เฟิร์ม ซับคอนแทรกเตอร์ จำกัด

วิทยากรด้านพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

อดีตผู้จัดการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

บริษัท โออิชิกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน)



### วัตถุประสงค์

เพื่อเสริมสร้างและพัฒนาทักษะภาวะผู้นำ ให้ผู้เข้าอบรมเป็นผู้นำที่มีคุณภาพ มีความน่าเชื่อถือ เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานด้วยการพัฒนาตนเอง พัฒนาคณะทำงาน และพัฒนาผลงานให้บรรลุตามเป้าหมายที่ต้องการ

### กลุ่มเป้าหมาย

ระดับบังคับบัญชา หัวหน้าส่วนงาน หัวหน้าแผนก ผู้จัดการ

### หัวข้ออบรม

#### Module 1: ผู้นำ กับการรู้เขา รู้เรา

- ผู้นำ คือใคร ? เกิดขึ้นได้อย่างไร
- 3 ปัจจัยหลักก่อให้เกิดภาวะผู้นำ
- ประเมินพฤติกรรมความเป็นผู้นำ
- รูปแบบผู้นำที่มีประสิทธิผล
- วิเคราะห์ผู้ตาม 4 รูปแบบ
- บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบของผู้นำ

#### Module 2: การพัฒนาทักษะภาวะผู้นำในตนเองและสร้างทีม

- เทคนิคการพัฒนาภาวะผู้นำด้วยกระบวนการพัฒนา EQ
- จิตวิทยาการจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา [Psychology of Motivation]
- เทคนิคการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพของผู้นำ [Communication]
- การการตัดสินใจ แก้ไขปัญหา [Problem Solving & Decision Making]

### รูปแบบการสัมมนา

- 1. การบรรยาย 40 %
- 2. เกม / กิจกรรมกลุ่ม / Workshop / นำเสนอผลงานกลุ่ม 30 %
- 3. การแบ่งปันการเรียนรู้ร่วมกัน + การแข่งขันกระตุ้นผลงาน 30 %

