

Train The Trainer

เทคนิคการเป็นวิทยากรที่เหนือชั้น
และประสบความสำเร็จ



“Train The Trainer”



วันที่ 12-13 มีนาคม 2557 ณ โรงแรมวินเซอร์ สวีทส์

(09.00 น. - 16.30 น.)

หลักการและเหตุผล

กระบวนการในการพัฒนาบุคลากรมีหลากหลายรูปแบบ เพื่อให้เข้ากับกลุ่มเป้าหมายและสร้างประสิทธิภาพ และประสิทธิผลให้กับงาน การสอนงานก็เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่เป็นการพัฒนาที่สะดวก คู่คุณค่าและมีประสิทธิภาพหาก จัดทำอย่างเป็นระบบรวมถึงได้ผู้สอนงานที่มีคุณภาพด้วย

แต่บ่อยครั้งที่เราพบว่าการสอนงานออกมาไม่มีประสิทธิภาพและไม่เกิดแรงจูงใจในผู้เรียนรู้ โดยสาเหตุนั้นเกิด มาจากผู้ถ่ายทอดงานโดยตรง กล่าวคือถึงแม้ผู้สอนงานจะมีความรู้ความสามารถความชำนาญในงานนั้นอย่างเต็ม เปี่ยม แต่ขาดซึ่งทักษะการเป็นผู้สอนงานและเทคนิคการถ่ายทอดที่ดีส่งผลให้ผู้เรียนไม่เข้าใจและเห็นความสำคัญ หรือไม่สามารถสร้างแรงบันดาลใจจนสามารถเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เรียนไปในทิศทางที่พึง ประสงค์ได้ ซึ่งส่งผลให้สูญเสียทั้งเวลา กำลังคนและค่าใช้จ่าย ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพัฒนาผู้สอนงานให้มี ทักษะที่ดีต่อตนเอง ผู้เรียนและการสอนงาน รวมถึงทักษะความชำนาญในการถ่ายทอดความรู้ที่มีประสิทธิภาพ

หลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นในการพัฒนาเพื่อมุ่งสู่การเป็นผู้สอนงานยุคใหม่ คือ เริ่มตั้งแต่การสร้างทัศนคติที่ดี จรรยาบรรณในการสอนงาน การพัฒนาบุคลิกภาพที่น่าประทับใจ การพัฒนาการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ รวมถึง การ สร้างแรงจูงใจให้กับผู้เรียน ที่จะมีส่วนร่วมทุกวิถีทางและภาคปฏิบัติอันจะทำให้ผู้เข้าสัมมนาเกิดความรู้ความเข้าใจและ สามารถนำไปปรับใช้ในงานอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้ เข้าใจ และตระหนักถึงบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้สอนงานที่ดี จนสามารถทำให้มีทัศนคติที่ดีและมีใจรักในการสอนงาน
2. เพื่อพัฒนาผู้สอนงานให้มีทักษะความสามารถในการถ่ายทอด และนำเสนอที่จัดทำอย่างเป็นกระบวนการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีเทคนิคในการสอนงานที่มีประสิทธิภาพ จนสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับผู้เรียนรู้ได้
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการสอนงาน เพื่อสร้างมุมมองใหม่ ๆ ในการนำไปปรับประยุกต์ใช้ในงานของตน จนสามารถสอนงานได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำการสอนงาน ระบบ “การเรียนรู้มุ่งสู่การกระทำ” มาปรับใช้ในการสอนงาน ณ ที่ปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ และได้ผลดีจริงตรงตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

เนื้อหาหลักสูตร

1. เตรียมพร้อมสู่การเป็นวิทยากรที่ประสบความสำเร็จ
2. คุณสมบัติของวิทยากรมืออาชีพ
3. การพัฒนาบุคลิกภาพของผู้สอนงาน
4. จิตวิทยาการเรียนรู้
5. เทคนิคสู่ความสำเร็จในการสอนงาน (รู้เขา รู้เรา รู้เป้า รู้สื่อ)
6. เทคนิคการฝึกอบรมและการ Coaching
7. เกณฑ์ในการประเมินผลการฝึกอบรม
8. มาตรฐานการอบรมและ OJT 5 ขั้นตอน
9. เขียนแบบสอนงาน
10. ฝึกสอน 2 รอบ (ใช้เกณฑ์ประเมิน 360 องศา)
11. มอบประกาศนียบัตรสำหรับผู้ผ่านเกณฑ์ประเมิน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้สอนงานมีทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยมที่ดีในการสอนงาน ตลอดจนมีทักษะและความชำนาญในการสอนงาน ส่งผลให้เกิดความมั่นใจในการปฏิบัติหน้าที่ นำเสนอและถ่ายทอดงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับผู้สอนงานได้ อันจะนำมาซึ่งผลงานที่สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายของแผนกและองค์กร

วิธีการดำเนินงาน

บรรยาย, ระดมสมอง, กิจกรรม, ฝึกปฏิบัติ, ทดสอบ

ระยะเวลาเรียน

2 วัน

โปรแกรมหลักสูตร "Train The Trainer (เทคนิคการเป็นวิทยากรที่ประสบความสำเร็จ)"

วันที่ 1		
เวลา	หัวข้อการอบรม	รูปแบบการอบรม
09.00-09.45 น	1. เตรียมพร้อมสู่การเป็นวิทยากรที่ประสบความสำเร็จ - ความหมาย ความสำคัญ เป้าหมายหลักในการฝึกอบรม - ความแตกต่างของการศึกษา การฝึกอบรมและการเรียนรู้	ทดสอบ/บรรยาย/ฝึกปฏิบัติ
09.45-10.30 น	2. คุณสมบัติของวิทยากรมืออาชีพ - จรรยาบรรณ บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ วิทยากร - Competency (สมรรถนะหลัก) ของวิทยากรฝึกอบรม	บรรยาย/ระดมสมอง
10.30-10.45 น	* พักรับประทานอาหารว่าง	
10.45-12.00 น	3. การพัฒนาบุคลิกภาพของผู้สอนงาน - บุคลิกภาพและมารยาทที่ดีและข้อพึงระวัง - เทคนิคการพูด การบรรยายและการฟังของวิทยากร - ฝึกฝนความมั่นใจและการเป็นผู้นำ	บรรยาย/ฝึกปฏิบัติ
12.00-13.00 น	* พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00-13.30 น	4. จิตวิทยาการเรียนรู้ - จิตวิทยาการรับรู้ (การเรียนรู้ที่จดจำยาวนาน) - การสร้างแรงจูงใจและบรรยากาศในการเรียนรู้	บรรยาย
13.30-14.30 น	5. รู้เขา รู้เรา เทคนิคสู่ความสำเร็จ - การวิเคราะห์ความต้องการและกลุ่มผู้ฟัง - เทคนิคการสอนผู้ใหญ่	
14.30-14.45 น	* พักรับประทานอาหารว่าง	
14.45-15.30 น	6. เทคนิคการฝึกอบรมและการ Coaching - เทคนิคการฝึกอบรมรูปแบบต่าง ๆ - 4 หัวใจหลักของการสอนที่ประสบผลสำเร็จ - เกมเพื่อการฝึกอบรม	บรรยาย/ฝึกปฏิบัติ
15.30-16.00 น	7. เกณฑ์การประเมินผลการฝึกอบรม - วัตถุประสงค์และประโยชน์ของการประเมิน - เกณฑ์ในการประเมินการเรียนรู้	บรรยาย
วันที่ 2		
09.00-09.30 น	8. มาตรฐานการอบรมและ OJT 5 ขั้นตอน	บรรยาย
09.30-10.30 น	9. เขียนแบบสอนงาน	ฝึกปฏิบัติ
10.30-10.45 น	* พักรับประทานอาหารว่าง	
10.45-12.00 น	ฝึกเขียนแบบสอนงาน (ต่อ)	ฝึกปฏิบัติ
12.00-13.00 น	* พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00-14.30 น	10. ฝึกสอนรอบที่ 1 (ใช้เกณฑ์ประเมิน 360 องศา)	ฝึกปฏิบัติ ประเมินเสนอแนะ
14.30-10.45 น	* พักรับประทานอาหารว่าง	
14.45-16.00 น	ฝึกสอนรอบที่ 2 (ใช้เกณฑ์ประเมิน 360 องศา)	ฝึกปฏิบัติ ประเมินเสนอแนะ
	11. มอบประกาศนียบัตรสำหรับผู้ผ่านเกณฑ์ประเมิน	

วิทยากร

อ. สมพงศ์ สิงหา

วิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านจิตวิทยาในการพัฒนาบุคลากรทางด้าน เจตคติ (ทัศนคติ) ความเชื่อ ค่านิยมเพื่อนำไปสู่ความคิด คำพูด การกระทำ พฤติกรรมการทำงานและการใช้ชีวิตที่ดีอันจะนำมาซึ่งความสุขและความสำเร็จ ซึ่งเน้นที่การพัฒนาคุณภาพชีวิตและการปรับพฤติกรรมที่พึงประสงค์เป็นพื้นฐานที่สำคัญ โดยมีการศึกษาค้นคว้านำทฤษฎี แบบวัด และงานวิจัยที่มีคุณค่าทั้ง ในและต่างประเทศมาปรับประยุกต์ใช้ในการอบรมให้เกิดผลตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ค่าธรรมเนียมการอบรม

Period of Payment	Training Fee	VAT 7%	Total	WHT 3%	Total Payment
Before 26th February	5,500.00	385.00	5,885.00	165.00	5,720.00
After 26th February	6,500.00	455.00	6,955.00	195.00	6,760.00

ค่าธรรมเนียมการอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 284 พ.ศ.2538

การสมัครและชำระค่าธรรมเนียม

1. การสมัคร: ดาวนโหลดใบสมัครได้ที่ www.aimonline.com

กรอกใบสมัครและส่งอีเมลล์ info@aimonline.com หรือส่งโทรสาร 02-513-0124

2. การชำระเงิน

✚ โอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเซ็นทรัล ลาดพร้าว

ในนาม “บริษัท เอ็ม เทรนนิ่ง จำกัด” เลขบัญชี 730-2-92199-1 หรือส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็คขีดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม “บริษัท เอ็ม เทรนนิ่ง จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105556174503

✚ เพื่อเป็นการยืนยัน การอบรม กรุณาส่งสำเนาใบนำฝากเงิน โดยระบุชื่อบริษัท ชื่อผู้อบรม หลักสูตร
วันที่อบรม และรายละเอียดในการออกใบเสร็จรับเงินอย่างถูกต้องชัดเจน ทางโทรสารหมายเลข
02-513-0124 หรือ อีเมลล์ info@aimonline.com

หมายเหตุ: หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์ มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่าย
ร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

For more information on “Train The Trainer” please contact us.

TELEPHONE

AIM Client Services: 02-513-0123 / 085-1313-835 (English) / 086-810-4434 (Thai)

FAX

02-513-0124

Email & Web Site:

aminrais@gmail.com / info@aimonline.com
www.aiminlines.co.th / www.aimonline.com