

หลักสูตร

แนะนำ!!!

80

ของผลลัพธ์ทางธุรกิจเกิดจากพนักงาน 20%
% ขององค์กร มาร่วมค้นหาคำตอบกับหลักสูตร
พัฒนาภาวะผู้นำแห่งยุค 4.0

-หลักสูตร-

ผู้จัดการยุคใหม่

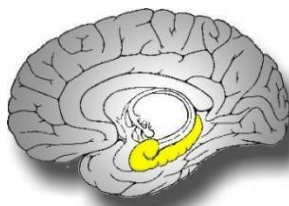
SMART Manager & SMART KPIs with NeuroLeadership



“คนส่วนใหญ่ (80%) เลือกเป็นปลาที่อยู่สบาย ๆ ในโถ มีเพียง 20% เท่านั้นที่กำหนดชะตาชีวิตตัวเองแบบเจ้าปลาตัวที่กระโดด ทำไมถึงเป็นเช่นนั้น? แล้วท่านเลือกเป็นปลาตัวไหน? อยู่ในโถหรือตัวที่กระโดด?”

ผู้นำยุคใหม่ต้องเก่งทั้งคนและงาน ต้องมีภาวะผู้นำที่สามารถนำทีมงานไปสู่เป้าหมายที่ทำทายเป็นอย่างสนุก ตื่นเต้น เร้าใจ และควรมีชีวิตชีวา ผู้จัดการที่ขาดทักษะการทำงานในปัจจุบัน เช่น สอนงานไม่เป็น ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล หรือขาดทักษะกำหนดเป้าหมายการทำงาน ก็จะนำทีมงานไปผิดทิศผิดทาง

การพัฒนาผู้จัดการยุคใหม่ให้ “SMART” ด้วยศาสตร์ด้านสมอง (Brain or Neuroscience) ที่เน้นการพัฒนาจากภายใน (Inside) มากกว่าภายนอก (Outside) มีประสิทธิภาพมากกว่าแนวคิดการพัฒนาภาวะผู้นำแบบเดิม ๆ...นี่คือศาสตร์ใหม่ของการพัฒนาภาวะผู้นำในยุค 4.0”



“งานวิจัยของ University College of London พบว่า Hippocampus ของคนขับรถ Taxi มีขนาดใหญ่กว่าคนทั่วไปและคนขับรถเมล์... ศักยภาพสร้างได้จริงหรือ?”

วิทยากร / Instructor



ดร.สุพจน์ นาคสวัสดิ์ / Supot Naksawat, Ph.D.

ที่ปรึกษา / วิทยากร / นักเขียน

80%

◆ แนวคิดการพัฒนา SMART Manager ด้วย NeuroLeadership (รู้จักสมองแค่ 1% สามารถเพิ่มศักยภาพตัวเองมากกว่า 50%)

- ❖ **ความลับของสมอง (Brain Secret)**
 - ♦ *VDO* ตัวอย่างการทำงานของสมอง เช่น การบริหารอารมณ์ ความเครียด เป็นต้น
 - ♦ ฝึกเปลี่ยนความคิดเชิงบวก
- ❖ **ทักษะการนำตัวเอง (Self-Leading) ก่อนนำลูกน้อง**
 - ♦ การเอาชนะความเครียดหรือ *Comfort Zone*
 - ♦ การเอาชนะใจตัวเอง/อุปสรรค (เอาชนะสมอง!!!)
 - ♦ ทำอย่างไรให้ลูกน้องยอมรับการเปลี่ยนแปลง
- ❖ **ทักษะการสื่อสารด้วยศาสตร์สมอง (Neuro-Communicating)**
 - ♦ สมองทำงานอย่างไร ทำไมสมองชอบ “มโน”
 - ♦ ฝึกสื่อสารด้วยศาสตร์สมอง สิ่งอย่างไรให้ใช้งานได้งาน
- ❖ **ทักษะการสอนงานด้วยศาสตร์สมอง (Neuro-Coaching)**
 - ♦ สมองทำงานอย่างไร โค้ชอย่างไรให้ลูกน้องเก่ง
 - ♦ เทคนิคการสอนงานแบบ *Neuro-Coaching*
- ❖ **ทักษะการบริหารความขัดแย้งด้วยศาสตร์สมอง (Neuro-Conflict Managing)**
 - ♦ สมองทำงานอย่างไร ทำไมลูกน้องชอบบอกว่าเผด็จการ ไม่ฟังความคิดเห็นลูกน้อง
 - ♦ กิจกรรมฝึกบริหารความขัดแย้ง
- ❖ **ทักษะการบริหารอารมณ์ด้วยศาสตร์ด้านสมอง (Neuro-Emotion Managing)**
 - ♦ สมองทำงานอย่างไร ทำอย่างไรให้ใจเย็น ทำอย่างไรให้ลูกน้องรัก
 - ♦ วิธีการหลอกสมองให้มีความสุข
 - ♦ ฝึกบริหารสมองให้พร้อมใช้งาน

20%

◆ เทคนิคการกำหนดเป้าหมายที่ท้าทายและสอดคล้องกับกลยุทธ์บริษัท (SMART KPIs) “Without the right KPIs managers are sailing blind”

- ❖ แนวคิดการวัดผลงานแบบเก่า (Subjective) และแบบใหม่ (Objective)
- ❖ กระบวนการ Coaching ผลงานลูกน้อง (Planning-Coaching-Reviewing-Rewarding)
- ❖ ลักษณะตัวชี้วัดผลงาน/ลักษณะ SMART KPIs เป็นอย่างไร
- ❖ ความสัมพันธ์ของตัวชี้วัดผลงานหลักกับกลยุทธ์หรือเป้าหมายของบริษัท
- ❖ ความแตกต่างระหว่าง PIs และ KPIs
- ❖ ปัญหาและอุปสรรคการออกแบบตัวชี้วัดผลงานข้อควรระวังการกำหนด KPIs
- ❖ ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการใช้ KPIs
- ❖ กรณีศึกษาบริษัทที่นำ KPIs ไปใช้วัดผลงาน

สนใจจัดอบรม Inhouse-training ติดต่อได้ที่...

สถาบันเอชอาร์ชาเนียร์ (ดร.สุพจน์ นาดสวัสดิ์)

supot_n2000@yahoo.com / LineID : supotnaksawat

Tel. 087-6018039 / www.hrzaniam.com