

**WE DRIVE YOUR
SUCCESS**

**LEARNING AND
DEVELOPMENT
CATALOG**

**A PROPOSAL BY:
K.M. CONSULTING CORPORATION**

LEARNING AND DEVELOPMENT PROGRAM : RESKILL

- 
- 01 Leadership Program
 - 02 Management Program
 - 03 Productivity Program
 - 04 Re Skill Program
 - 05 Coaching Service
 - 06 Customized Program
 - 07 KMCC Monitoring Process

01 Leadership Program

Course : Leadership Mindset

วัตถุประสงค์ : พัฒนา Leadership Mindset ด้วย 10 หลักการของการพัฒนาแนวคิดผู้นำ พัฒนาผู้ 7 Leadership Mindset

หัวข้อ • ความเชื่อและสิ่งที่ผู้นำให้ความสำคัญถ่ายทอดและส่งต่อได้อย่างไร

- หลักการที่ผู้นำต้องยึดถือคืออะไร
- Mindset #1 ผู้นำต้องยอมรับความจริง
- Mindset #2 ผู้นำต้องมีวิสัยทัศน์เชิงรุก
- Mindset #3 ผู้นำต้องเป็นผู้นำที่มีคุณค่า
- Mindset #4 ผู้นำมีหน้าที่สร้างความไว้วางใจ
- Mindset #5 ผู้นำต้องเข้าใจองค์กรและบริบทขององค์กร
- Mindset #6 ผู้นำต้องรักษาคำมั่น
- Mindset #7 ผู้นำต้องรู้จักตัวเอง



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Course : Leader as Coach

วัตถุประสงค์ : เพื่อพัฒนาความเข้าใจในบทบาท และเทคนิควิธีการโค้ช รวมถึงการฝึกทักษะพื้นฐานที่จำเป็นในการเป็นผู้นำ

หัวข้อ • Leadership Engine

- Leader as coach principle / Workshop
- The principle of Coach
- The Practices of coach
- Mentoring Skill
- Basic Listening Skill
- Coach Workshop



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

02 Management Program

Course : Super Manager

วัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาผู้จัดการให้มีความเป็นมืออาชีพ

หัวข้อ • การสร้างความไว้วางใจ (Building the Trust)

- การเชื่อมโยงเป้าหมาย (Bridge the goal)
- การสร้างกระบวนการรองรับการทำงาน (Build the flow)
- เชื่อมมั่นในการพัฒนา Talent (Believe in Talent)



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Course : Maturity of Manager

วัตถุประสงค์ พัฒนาความสามารถในการเชื่อมโยงกลยุทธ์กับการปฏิบัติงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงาน

- หัวข้อ
1. มุ่งเน้นเป้าหมายที่สำคัญ (Focus on Important Goal)
 2. ออกแบบ และปฏิบัติต่อกิจกรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จ (Act on Lead Activities/Measure)
 3. ออกแบบ และติดตามผ่าน Scoreboards (Keep a compelling scoreboard)
 4. การติดตามอย่างสม่ำเสมอ (Consistency monitoring)



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

02 Management Program

Course : Discipline of Execution

วัตถุประสงค์ พัฒนาความสามารถในการเชื่อมโยงกลยุทธ์กับการปฏิบัติงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงาน

หัวข้อ • มุ่งเน้นเป้าหมายที่สำคัญ (Focus on Important Goal)

- ออกแบบ และปฏิบัติต่อกิจกรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จ (Act on Lead Activities/Measure)
- ออกแบบ และติดตามผ่าน Scoreboards (Keep a compelling scoreboard)
- การติดตามอย่างสม่ำเสมอ (Consistency monitoring)



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Course : People Management (HR for non HR)

วัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการคน สำหรับผู้จัดการ

หัวข้อ • ทักษะคิดของการบริหารคน มุ่งเน้นวิธีคิด

- บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของ ขອງผู้จัดการต่อการบริหารคน
- ความเข้าใจ 4งานพื้นฐานของ HR
- สรรหาและว่าจ้าง
- เงินเดือนและผลประโยชน์
- ฝึกอบรมและพัฒนา
- ประเมินผลการทำงาน
- ความเข้าใจพื้นฐานของการประยุกต์ใช้ กฎหมายแรงงาน
- เทรนด์ที่ต้องรู้
- HR Trendและ พลังกระทบ
- การบริหารคนเก่ง (Talent Management)
- วัฒนธรรมองค์กร



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

03 Productivity Program

Course : Course : Design of Experiment

Learning Objectives

- Understand the importance of statistical design of experiments and benefits in R&D
- Learn the experimental designs most widely used in practice
- Choose an appropriate experimental design based on the study objectives and Construct and implement the design selected
- Analyze the data collected based on the design used and its underlying assumptions and Interpret the results of the experiment and report the conclusions

Sources of Variation

- Why Design an Experiment?
- Measurement Variability and Error
- The Notion of Experimental Unit
- Controlling and Minimizing Variability: Replication, Randomization, Blocking and Controls
- Integrating Experimental & Budgetary Constraints into the Experimental Design

Constructing Experimental Designs

- Two-Sample Designs (Complete Randomized Design, Paired Comparison Design)
- Factorial Designs for more than Two Groups (Unreplicated and Replicated)

Statistical Analysis Tools

- Exploratory Analysis
- Student's T-Test (Independent and Paired T-Test)
- Analysis of Variance (ANOVA) / F-Test
- Locating Statistical Differences with Multiple Comparison Techniques



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

03 Productivity Program

Course : Design of Experiment

Learning Objectives

- Define precision, accuracy, bias, linearity, and stability, and describe how the terms are applied
- Describe how and why GR&R studies are used

Course Outline

Measurement System Analysis (MSA) Terms

- What is a Measurement System?
- MSA Studies
- Sources of Variation
- Repeatability and Reproducibility
- Accuracy and Precision

Gauge Repeatability & Reproducibility (GR&R)

- What is a GR&R Study?
- Benefits of a GR&R Study
- Completing a GR&R Study
- GR&R Planning Considerations



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Course : Statistic Process Control SPC

Learning Objectives

- Understand the importance of statistical process control and benefits
- Learn SPC Tools most widely used in practice
- Choose an appropriate tools

Course Outline

- Introduction to SPC
- Basic statistical concepts
- Types of Control Chart
- Calculating Control Limits

- Variables Control Charts
- Uses of Control Charts
- Process Capability
- Process Control v Process Capability

- Capability Indices: Cp/Cpk/Pp/Ppk
- Attribute Control Charts
- Process Capability



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

04 Re Skill Program

Course : Biz Presentation Skill



Biz Presenting Model (BPMTM)

Course Outline

- Hold on your Self confidence
 - Mind set
 - Self Awareness
- Presentation Planning
- Build up your basic skill
 - Eye Contact
 - Stance
 - Body and Movement
- Customer/Audience Analysis
 - How to pitching the idea
- Presentation Slide Design
 - Present with visual
 - One on One Presentation
- Handling Question



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room

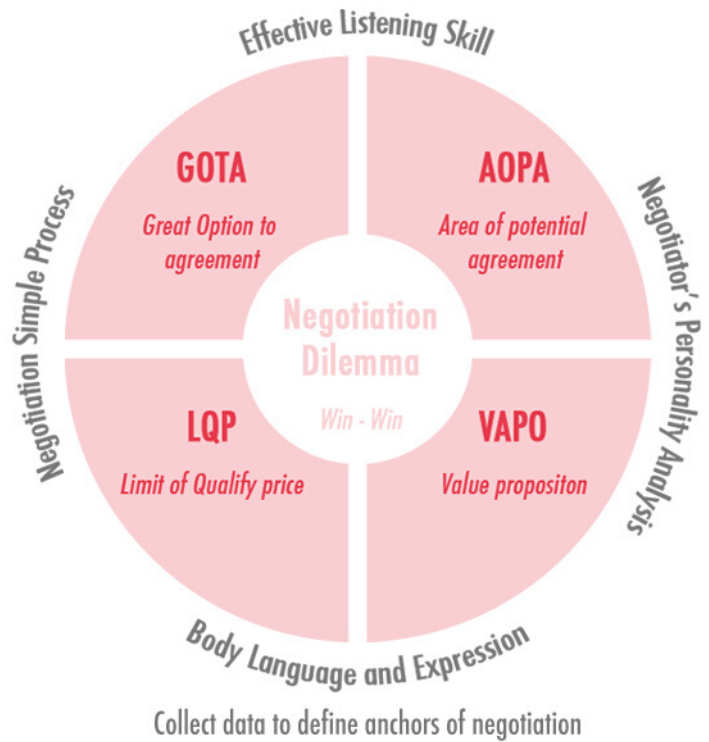


This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

04 Re Skill Program

Course : KMCC Negotiation Process

FIRST STEP Define and Design



SECOND STEP Negotiation Stage

RAPPORT



THIRD STEP End of Stage



Intensive Workshop
and Group discussion



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

04 Re Skill Program

Course : Synergy Teamwork

- หัวข้อ • กิจกรรม Self Awareness
- กิจกรรม Self Reflection
 - กิจกรรม Group action
 - วิเคราะห์ตัวตนและคนร่วมงาน
 - Synergy concept
 - Self Proactive
 - Team Commitment Activities



Intensive Workshop



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Course : Strategic Problem Solving and Decision Making

- Systems Thinking, Analytical Thinking relate to problem solving and decision making
- The understanding between Skill, Experiences and Knowledge in workforce
- The understanding between Skill, Experiences and Knowledge in workforce
- Problem Solving Tools and Principle The Principle of problem solving : Workshop #1 (related to real case)
- Stakeholder Analysis and Workshop #2
- The basic understanding of DMAIC tools The basic understand of Design Thinking : Workshop (Case Base)
- How to identify possible cause and tools : Cause and Effect Analysis: Root Cause Analysis (Workshop (case base learning))
- The Principle of Decision Making
- Risk Evaluation -Workshop
- How to select the proper way for decision making
- Wrap up /Q&A

04 Re Skill Program

EXAMPLE TOOLS OF TRAINING

1. Problem Solving Analysis
2. DMAIC principle and Tools
3. Design Thinking and Tools

WORKSHOP

1. Attendants must prepare real case and submit to KMCC
2. KMCC will interview key person for designing customer's case base workshop
3. This course focus on workshop 60%

EXPECTED OUTCOME

Attendants deliver one page to analysis problem and propose alternative solution.



Intensive Workshop



Thai Language training
(สอนเป็นภาษาไทย)



Pre-work + Monitoring Class room



This price includes
Master training material
This price excluded
Venue / Training Materials

Sales Development Program

MODULE 1 Align and Action Sales Strategy	MODULE 2 Unlocked your sales attitude	MODULE 3 Professional Presentation Skill
MODULE 4 Steps for Professional Sales Skill	MODULE 5 How to build your networks	MODULE 6 Pitch Perfect & Negotiation skill

As we are consultative training

60% Workshop
40% Theory

Time per module

1. Training day : 2 days
2. Monitoring day : 2 days

04 Re Skill Program

Sales Development Program

MODULE 4 ทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (2วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ

ผลลัพธ์จากการพัฒนา : ผู้เรียนมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพและการรับฟังความต้องการของลูกค้า

- ทักษะการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- ทักษะการตั้งคำถามเพื่อให้ได้ถึงความต้องการของลูกค้า
- การเปิดการขาย
- กระบวนการขาย (Sales Process) & ปัจจัยที่สร้างความกลัวในการขาย The Fear Factor in Sales
- ทักษะการสื่อสารที่ทรงประสิทธิภาพ

MODULE 5 เราจะสร้าง เน็ตเวิร์คอย่างไร (1วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนาทักษะและกระบวนการการสร้าง Network

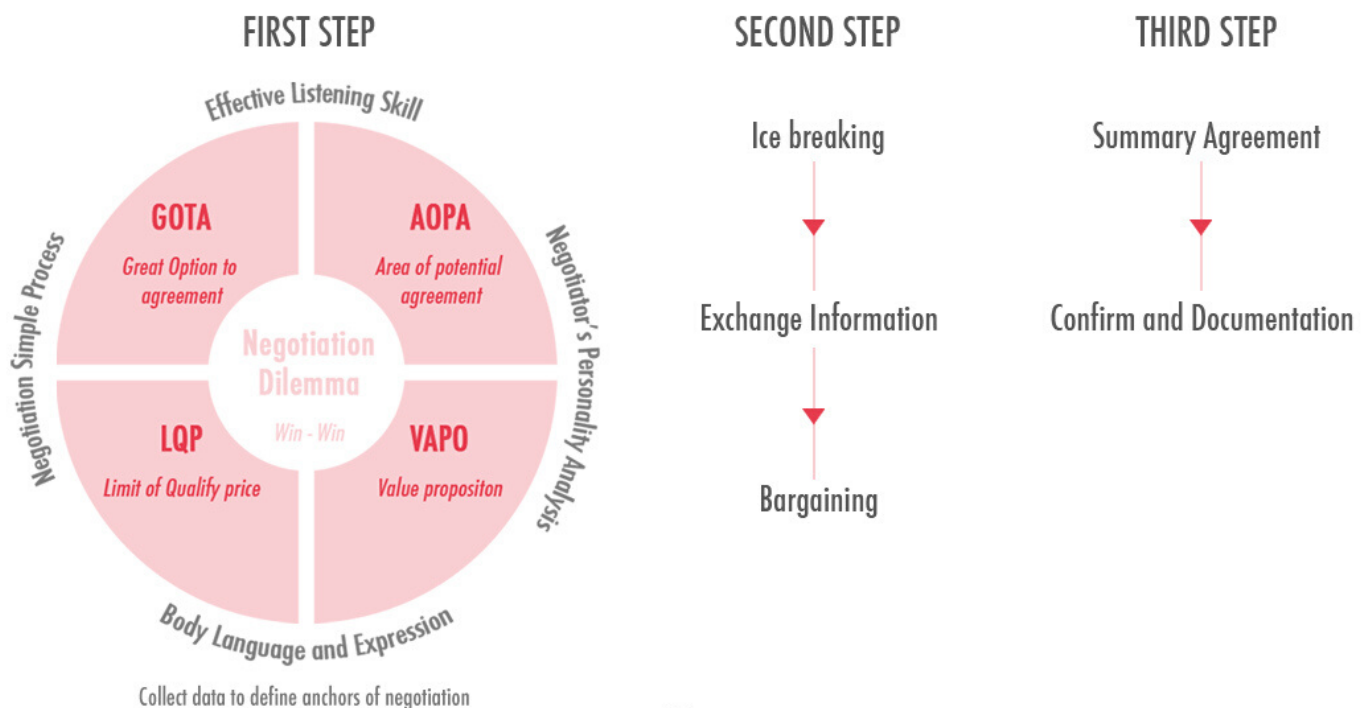
ผลลัพธ์จากการพัฒนา : ผู้เรียนมีทักษะการสร้างเครือข่าย เน็ตเวิร์ค

- องค์ประกอบของ การสร้างเครือข่ายให้สำเร็จ
- เข้าใจถึงการสร้างเครือข่ายของธุรกิจ
- ออกแบบกลุ่มลูกค้า และสร้างกลไกในการใช้เน็ตเวิร์ค
- เราจะ map เครือข่ายเราได้อย่างไร

MODULE 6 ทักษะการเจรจาต่อรองและการ Pitching (2วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนาทักษะการเจรจาต่อรอง และ pitching

ผลลัพธ์จากการพัฒนา : ผู้เรียนมีทักษะการเจรจาต่อรองและ pitching



04 Re Skill Program

Sales Development Program

MODULE 1 การเชื่อมโยงกลยุทธ์การขายสู่เป้าหมายส่วนบุคคล (2วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนากลยุทธ์การขาย และการนำเป้าหมายสู่การปฏิบัติสำหรับพนักงานรายบุคคล

ผลลัพธ์จากการพัฒนา : ผู้เรียนมีความเข้าใจถึงวิธีการในการกำหนดกิจกรรมหรืองานที่จะผลักดันเป้าหมายการขายของทีม/ตัวเอง

- ปัจจัยและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ผลกระทบ ตลาด และ ลูกค้า
- ขั้นตอน# 1 : เราจะกำหนดเป้าหมายที่ท้าทายได้อย่างไร (Lag)
- ขั้นตอน# 2 : เราจะกำหนดกิจกรรมหรืองานที่ผลักดันความสำเร็จของเป้าหมายที่ท้าทายให้สำเร็จอย่างไร
- ขั้นตอน# 3 : การสร้างวิธีการในการติดตามเป้าหมาย
- ขั้นตอน# 4 : การติดตามอย่างสม่ำเสมอและวัดผลสำเร็จของเป้าหมาย

MODULE 2 ปลดปล่อยทัศนคติการขายที่ยอดเยี่ยม (2วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนากันคติและวิธีคิดของพนักงานขาย

ผลลัพธ์จากการพัฒนา : ผู้เรียนแสดงออกถึงทัศนคติที่ถูกต้องของการเป็นพนักงานขายมืออาชีพ

- เข้าใจตัวเองด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ทางจิตวิทยา social style technique
- รู้จักลูกค้าและวิธีการในการเข้าหาลูกค้า
- การคิดเชิงรุก และ มุ่งเน้นสิ่งที่ควบคุมได้
- ศิลปะแห่งการจัดการตนเอง “The art of ME management”
- การบริหารจัดการเวลา
- การสื่อสารที่ทรงพลังและเทคนิคการมีอิทธิพลเหนือลูกค้า

MODULE 3 ทักษะการนำเสนออย่างมืออาชีพ (2วัน)

วัตถุประสงค์ : พัฒนากันคติและวิธีคิดของพนักงานขาย

ผลลัพธ์จากการพัฒนา :

ผู้เรียนแสดงออกถึงทัศนคติที่ถูกต้องของการเป็นพนักงานขายมืออาชีพ

- พัฒนากันคติพื้นฐานในการนำเสนอ
 - ทักษะการใช้สายตา
 - การใช้ภาษากาย
 - การควบคุมและกำหนดน้ำเสียง
 - การพัฒนานุคลิกภาพ
- การออกแบบสไลด์
- การนำเสนอโดยใช้ Visual
- การนำเสนอโดยไม่ใช้ Visual



Biz Presenting Model (BPMTM)

04 Re Skill Program

Consulting skill for sales (Strategy to understand customer)

ผู้เรียน จะได้เรียนโดยใช้เครื่องมือ ในทุกขั้นตอน จึงเป็นการเรียนที่เน้น Workshop Base

DAY 1

- Consulting Process
- การวิเคราะห์ลูกค้า และความเข้าใจลูกค้า
- หลักการในการเข้าใจ Pain Point ของลูกค้า ด้วยการตั้ง
- ทักษะพื้นฐาน และการฟัง
- การฝึกการฟังและการเป็นส่วนหนึ่งของลูกค้า (In the moment)

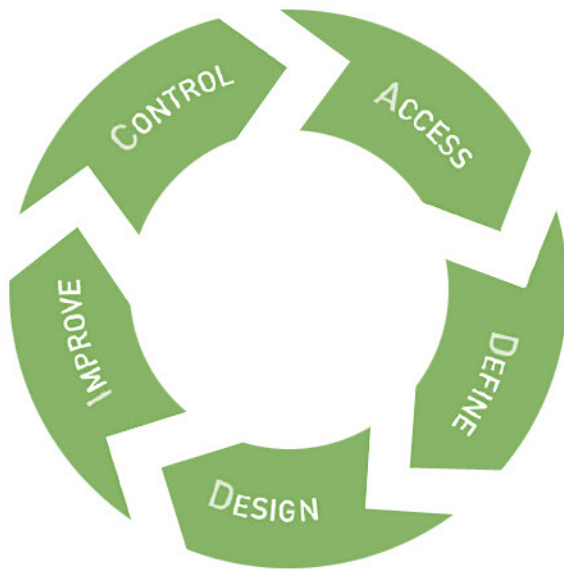
DAY 2

- การแต่งกาย และการสังเกตภาษากาย
- การสื่อสารที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า
- การค้นหาความต้องการของลูกค้าจากการฟัง การตอบกลับ การตั้ง
- คำถาม และการสื่อสาร
- หลักการของทักษะที่จำเป็น
- หลักการของทักษะการเจรจาต่อรอง
- หลักการของทักษะการนำเสนอ



05 Coaching Program

Executive & Manager Coach : Coaching Service



BUSINESS – RESULT COACHING MODEL

ACCESS & DEFINE (*Expected Outcome*)

- ประเมินสถานการณ์ และความคาดหวัง
- กำหนดข้อตกลงร่วมกัน สร้างความตระหนัก
- รวบรวมข้อมูล
- วิเคราะห์ข้อมูล

DESIGN (*Information Research*)

- ออกแบบ และสร้างแผนงาน

IMPROVE (*Strategy and Implementation*)

- ออกแบบ และสร้างแผนงาน

CONTROL (*Result and Control*)

- ออกแบบ และสร้างแผนงาน

Executive & Manager COACH

Coach เป็นกระบวนการพัฒนาอย่างเป็นระบบ มีขั้นตอน KMCC มีทีมงานที่ผ่านการรับรองจาก ICF (International Coach Foundation) และมีประสบการณ์การบริหารและธุรกิจ รวมกันมากกว่า 30 ปี

Coach focus on business result
ด้วยเครื่องมือระดับโลก การโค้ชตามมาตรฐานระดับโลก

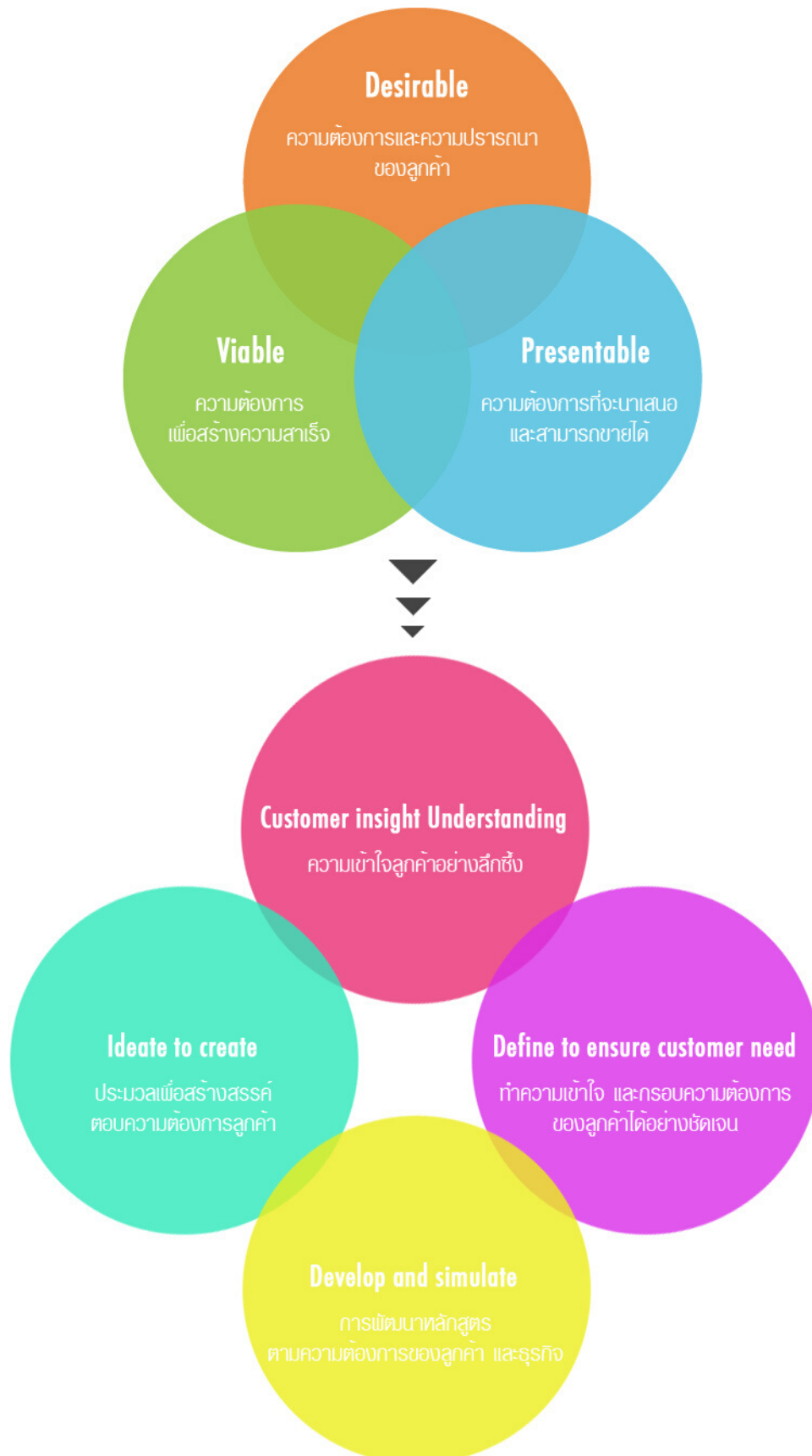
KMCC เน้นการโค้ชเพื่อพัฒนาศักยภาพของทีม และผู้บริหารโดยมีเป้าหมายคือ ธุรกิจ

COACH Business Based Coaching

โค้ช เพื่อการพัฒนาผู้บริหารด้วยเป้าหมายทางธุรกิจ

06 Customized Program

Customized Program



07 KMCC Monitoring Process

KMCC Monitoring Process



Learning Dynamic Cycle กระบวนการพัฒนาทั้งระบบเริ่มต้นจากการกำหนดเป้าหมายการพัฒนาที่ต้องชัดเจนสอดคล้องกับเป้าหมายธุรกิจ การออกแบบการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ การติดตามที่อธิบายถึงการแจกแจงผู้เรียน ตลอดจนการอธิบายว่าองค์กร / บริษัทของท่านกำลังเผชิญหน้ากับปัญหาด้านศักยภาพของคนในเรื่องใด

Learning Dynamic Cycle ถือเป็นรากฐานสำคัญของการสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง (Continuous Learning Organization)

วิธีการในการติดตามการเรียนรู้

- การสัมภาษณ์ทั้งแบบตัวต่อตัว และแบบกลุ่ม
- การออกแบบ Critical Action เพื่อการพัฒนาให้ผู้เรียนสามารถใช้ความรู้จากการเรียนรู้ ได้
- Critical Action ทั้งในระดับบุคคลและองค์กร

ตัวอย่าง Critical Action ที่ KMCC แนะนำให้ลูกค้าหลายราย

Module	Critical Action (บุคคล)	Critical Action (ระดับองค์กร)
Module 1 Leadership Mindset	จัด Discussion session มอบหมายให้อ่านหนังสือ	นำเอาไปใส่ไว้ใน Core Value และผลักดันกิจกรรม
Module 2 Discipline of Execution	จัดให้มี การติดตามรายสัปดาห์	ไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของการกำหนดกลยุทธ์
Module 7 Biz Presentation Skill	มอบหมายให้นำเสนอในการประชุม	จัด Big presentation day

**ทาง KMCC จะจัดส่งตัวอย่างรายงานให้แก่ลูกค้าพร้อม Proposal