


# Leadership Mindset Shift for Credit Card Sales Managers

เปลี่ยนวิธีคิดผู้นำทีมขายบัตรเครดิตยุคใหม่

หลักสูตร 1 วัน



 02-003-2125  
085-939-1593

 nartiya@kctathailand.com

 **kctathailand.com**  
Knowledge That Moves You



## ที่มาและความสำคัญของการฝึกอบรม

ธุรกิจบัตรเครดิตไทยในปัจจุบันแข่งขันกันที่ความไว้วางใจของลูกค้าและคุณภาพความสัมพันธ์มากกว่าการเร่งยอดขายเพียงอย่างเดียว ขณะเดียวกัน ทีมขายยุคใหม่ต้องการหัวหน้าที่สร้างพลังในการทำงาน ไม่ใช่เพียงควบคุมผลลัพธ์ ผู้จัดการฝ่ายขายจึงจำเป็นต้องปรับ Mindset จากการสั่งการและกดดัน ไปสู่การสร้างทีมที่คิดเป็น รับผิดชอบเป็น และสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

### กรอบแนวคิดหลักของหลักสูตร

- **Growth Mindset** เพื่อพัฒนาทีมจากความผิดพลาด
- **Psychological Safety** เพื่อสร้างทีมที่กล้าพูดความจริง
- **Host Leadership** เพื่อสร้างทีมที่คิดและแก้ปัญหาเอง
- **Self-Determination Theory** เพื่อเข้าใจแรงจูงใจภายในทีม
- **Behavior Change Model** เพื่อทำให้ Mindset ใหม่เกิดจริงหลังอบรม

หลักสูตรนี้ออกแบบเพื่อเปลี่ยนวิธีคิดของผู้จัดการฝ่ายขายโดยตรง ผ่านการสะท้อนตนเองและสถานการณ์จำลองจากงานจริง เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นข้อจำกัดของวิธีคิดเดิม ทดลองใช้วิธีคิดใหม่ และกำหนดแนวทางนำกลับไปใช้ในงานจริงภายในระยะเวลา 1 วัน



## วัตถุประสงค์

เมื่อสิ้นสุดการอบรม ผู้เข้าอบรมจะสามารถ

1. ตระหนักรู้ Mindset เดิมของตนที่ส่งผลต่อทีมขาย
2. เข้าใจ Mindset ใหม่ที่จำเป็นต่อทีมขายยุคดิจิทัล
3. ปรับบทบาทผู้นำจากการสั่งการเป็นการสร้างความเป็นเจ้าของงาน
4. ทดลองใช้ Mindset ใหม่ผ่านสถานการณ์จำลอง
5. กำหนดแนวทางปรับวิธีคิดของตนหลังอบรม



Sessions	Time	Detail ( Course )
1	09:00-10:30	<p><b>Awareness - เห็นวิธีคิดผู้นำของตนเอง</b>  <b>ทฤษฎีที่เรียนรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fixed Mindset และ Growth Mindset (Carol Dweck)</li> <li>• Self-Awareness ในกรอบ Emotional Intelligence</li> </ul> <p>ผู้เข้าอบรมสำรวจความเชื่อของตนเองเกี่ยวกับ “คนเก่งฝึกได้หรือไม่ได้” และบทบาทหัวหน้าในทีมขาย เพื่อนำไปสู่การตระหนักว่าวิธีคิดของตนเองส่งผลต่อพฤติกรรมทีมโดยตรง</p> <p><b>Workshop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mindset Self-Assessment</li> <li>• Blind Spot Mapping จากปัญหาทีมจริง</li> </ul> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้เรียนเห็นชัดว่าวิธีคิดปัจจุบันของตนเองกำลังสนับสนุนหรือจำกัดทีม</li> </ul>
2	10:45-12:00	<p><b>Disruption - เห็นใจจำกัดของวิธีคิดเดิม</b>  <b>ทฤษฎีที่เรียนรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Behavioral Economics กับพฤติกรรมลูกค้าไทยยุคดิจิทัล</li> <li>• Psychological Safety (Amy Edmondson)</li> </ul> <p>อธิบายว่าลูกค้าตัดสินใจจากความเชื่อมั่นมากกว่าเหตุผลเชิงผลิตภัณฑ์ และทีมขายจะกล้ำพุดความจริงและพัฒนาได้เมื่อมีความปลอดภัยทางใจ</p> <p><b>Workshop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulation สถานการณ์ทีมยอดขายตก</li> <li>• วิเคราะห์ผลลัพธ์จากการตัดสินใจแบบสั่งการควบคุมทีม</li> </ul> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <p>ผู้เรียนตระหนักว่าปัญหายอดขายจำนวนมากเริ่มจาก Mindset ผู้นำ</p>



Sessions	Time	Detail ( Course )
3	13:00-14.30	<p><b>Reframe - สร้าง Mindset ผู้นำแบบใหม่</b>  <b>ทฤษฎีที่เรียนรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Host Leadership (Mark McKergow)</li> <li>• Self-Determination Theory ว่าด้วยแรงจูงใจภายใน</li> </ul> <p>เรียนรู้การเปลี่ยนบทบาทจากหัวหน้าที่แก้ปัญหาแทนทีม ไปสู่ผู้นำที่สร้างเวทีให้ทีมคิดและรับผิดชอบเอง</p> <p><b>Workshop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leadership Identity Reframing</li> <li>• เขียน Mindset Statement ผู้นำแบบใหม่ของตน</li> </ul> <p><b>ผลลัพธ์</b>            ผู้เรียนมีภาพชัดเจนว่าตนจะเป็นผู้นำแบบใดหลังจบหลักสูตร</p> <p><b>Practice - ทดลองใช้ Mindset ใหม่ผ่านบทสนทนา</b>  <b>ทฤษฎีที่เรียนรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• GROW Coaching Model</li> <li>• Powerful Question Technique</li> <li>• Active Listening</li> </ul> <p><b>สาระสำคัญ</b>            แสดงให้เห็นว่า Mindset ใหม่สะท้อนผ่าน “วิธีพูดและวิธีฟัง” ของผู้นำอย่างไร เพื่อสร้างทีมที่คิดและรับผิดชอบเอง</p> <p><b>Workshop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Role-play Coaching ทีมขาย</li> <li>• ฝึกใช้คำตามสร้างความคิดแทนการสั่งการ</li> </ul> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้เรียนได้สคริปต์การสนทนาที่นำไปใช้กับทีมได้ทันที</li> </ul>
4	14:45-16:00	<p><b>Commitment - ทำให้การเปลี่ยน Mindset เกิดจริง</b>  <b>ทฤษฎีที่เรียนรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Behavior Change Model (BJ Fogg)</li> <li>• Commitment and Accountability Technique</li> </ul> <p>อธิบายวิธีทำให้การเปลี่ยน Mindset ไม่หายไปเมื่อกลับไปทำงาน ผ่านการออกแบบพฤติกรรมใหม่และตัวกระตุ้นการจำ</p> <p><b>Workshop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal Mindset Commitment Plan</li> <li>• กำหนดพฤติกรรมผู้นำใหม่ที่สังเกตได้จริง</li> </ul> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้เรียนมีแผนปรับ Mindset ส่วนบุคคลพร้อมนำไปใช้ในงานจริง</li> </ul>





## ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- ผู้บริหารระดับกลาง
- ผู้จัดการจัดการ และ
- หัวหน้าทีมฝ่ายขายบัตรเครดิตที่ดูแลทีมขายโดยตรง (จำนวนประมาณ 30 คน)

## ระยะเวลาในการอบรม

การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 15 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วย การบรรยายทฤษฎีและหลักการ กิจกรรมปฏิบัติการกลุ่มและการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวข้องกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

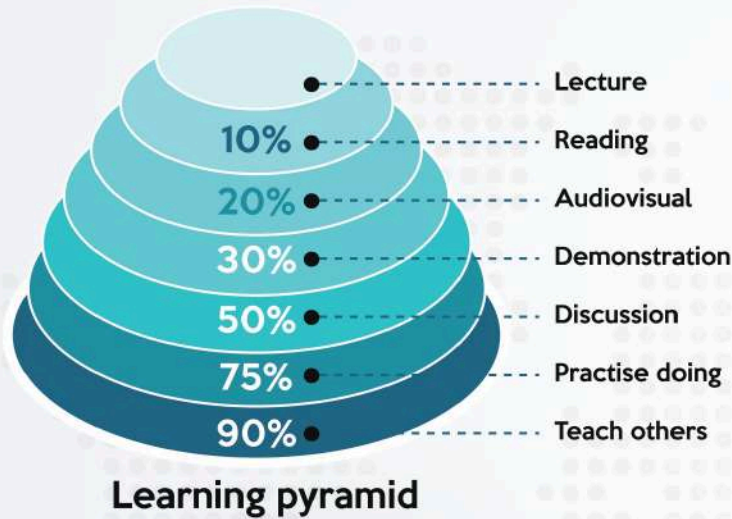
## แนวทางที่ใช้ในการอบรม

ทฤษฎี 30 : ปฏิบัติ 70

- ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
- บรรยาย:** ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
- กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด:** เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
- ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ:** วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ
- การเสวนาตีความ:** ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

# KCT ACADEMY LEARNING STYLES



- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



**KCT ACADEMY**

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



**KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)**  
บริษัท โนว์เลดจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสา 4) แขวงสวนหลวง  
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125  
085-939-1593



kcta.training@gmail.com  
nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

