

TRAIN

THE PROFESSIONAL

TRAINER



Phakorn Attanon

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้สอน

- สอนไม่รู้เรื่อง เข้าใจยาก สอนเรื่องง่ายให้เป็นเรื่องยาก
- ใช้เทคนิคหรือรูปแบบการสอนที่จำกัดเพียงไม่กี่รูปแบบ ขาดความน่าสนใจและน่าติดตาม
- สร้างบรรยากาศในการเรียนรู้ไม่เป็น กระตุ้นความสนใจผู้เรียนไม่ได้ ผู้เรียนขาดการมีส่วนร่วม
- ผู้เรียนไม่สามารถนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปประยุกต์ใช้งานได้จริง
- ถูกบังคับให้มาสอน ทั้ง ๆ ที่ไม่เต็มใจ



หลักสูตร TRAIN THE PROFESSIONAL TRAINER จะทำให้ผู้สอน

- เปิดรับ ปรับเปลี่ยนและมีทัศนคติที่ดีเมื่อได้รับคัดเลือกให้มาเป็นผู้สอน
- เข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้สอนมืออาชีพ มีทัศนคติที่เอื้อต่อการเรียนรู้ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (Learner Centered)
- สอนให้เข้าใจได้อย่างง่ายๆ ผู้เรียนเอาไปใช้ได้จริง (Friendly Content and Willing-to-Do Application)
- ใช้เทคนิคและเครื่องมือการสอนที่สร้างสรรค์ หลากหลายและน่าติดตาม (Selection of Impact Training Methods) เน้นการเรียนรู้ด้วยกิจกรรม (Activity Based Learning)
- ส่งมอบด้วยบรรยากาศแห่งการมีส่วนร่วมของผู้เรียนซึ่งส่งผลต่อการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ (Show Time Delivery)
- เคลื่อนไหวร่างกาย สบสายตา มีเสียงที่ทรงพลังด้วยการใช้น้ำเสียง ความชัดเจนฉะฉานของการออกเสียง จังหวะจะโคนของการออกเสียง (Smart Personality)
- ประเมินผลก่อนการสอนเพื่อเตรียมความพร้อม ประเมินผลระหว่างการสอนเพื่อปรับแผนการและ กิจกรรม ประเมินผลหลังการสอนเพื่อการพัฒนาตัวเอง (Self and Learner's Assessment)

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

Day
1



หลักการของการเป็นวิทยากรมืออาชีพ (To Be the Professional Trainer)

- บทบาทและหน้าที่ของวิทยากรที่มีผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง
- คุณสมบัติที่ดีของวิทยากรมืออาชีพ
- ทัศนคติที่ดีที่นำไปสู่การสอนที่มีประสิทธิภาพ

จิตวิทยาในการสอน (Psychology of Teaching)

- หลักการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ
- การละลายพฤติกรรม (Ice Breaking)
- การสร้างบรรยากาศที่ดีที่เอื้อต่อการเรียนรู้
- ทำอย่างไรเมื่อกราฟตก

การบริหารเนื้อหา (Content Management)

- การบริหารเวลาในการสอน บทนำ เนื้อหา บทสรุป
- โครงสร้างของเนื้อหา
- คิดมุมกลับ " แล้วฉันจะได้อะไร? " (What's in It for Me)
- คำพาดหัว หรือ ข้อความสำคัญ (Headline / Key Message)
- เครื่องมือ 3P เพื่อการมีส่วนได้ส่วนเสีย
- 5 เครื่องมือในการโน้มน้าวใจ
- ทวน อวรุศุ์กายของผู้สอน
- Gimmick เพื่อการจดจำอย่างยั่งยืน

บุคลิกภาพของวิทยากร (Smart Personality of Trainer)

- บุคลิกภาพแห่งความน่าเชื่อถือ
- ภาษากายที่ส่งเสริมการสอน การยืน การเคลื่อนไหวร่างกาย การใช้มือ การสบตา
- เสียงที่มีพลังดึงดูด การใช้น้ำเสียง ความชัดเจนฉะฉาน จังหวะจะโคน ของการออกเสียง

CONTACT

หลักการและเทคนิคในการสอน (Principles and Training Methods)

- ความทรงจำของมนุษย์ 4 รูปแบบ กับการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ
- 3 ทวีปในโลกของการสอน : เนื้อหา เทคนิควิธีการ การถ่ายทอด
- ครบวงจรการเรียนรู้ด้วยหลักการ KUSA (Knowledge, Understanding, Skill, Attitude)
- การเลือกใช้รูปแบบที่หลากหลายในการสอน เช่น กิจกรรมกลุ่ม เกมส์ การสาธิต
- กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การฝึกปฏิบัติ คลิปวิดีโอ การแชร์ความคิดเห็น
- เทคนิคในการถาม - ตอบคำถามที่ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม

สื่อการสอน (Effective Instruction Media)

- ตัวอย่างสื่อการสอนประเภทต่าง ๆ
- การเลือกใช้สื่อการสอนที่หลากหลายเพื่อความน่าติดตาม
- หลักพื้นฐานในการผลิต Powerpoint SLIDE กับการเลือกใช้เพื่อความเหมาะสม
- หลักการเขียน Flipchart และการใช้ Flipchart แบบ Round Robin
- คลิปวิดีโอ สื่อการสอนสร้างสรรค์

แผนการสอน (Lesson Plan)

- ความหมายและความสำคัญของแผนการสอน
- องค์ประกอบของแผนการสอน
- ฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการสอน

การเตรียมพร้อมและการประเมินผล (Self and Learner's Assessment)

- การเตรียมพร้อมก่อนการสอนและการวิเคราะห์ผู้เรียน
- การประเมินผลระหว่างการสอนเพื่อปรับการสอนหน้างาน
- การประเมินผลหลังการสอนเพื่อการพัฒนาการสอนครั้งต่อไป
- คำถาม Coaching เพื่อการสร้าง Action Plan ด้วยตัวผู้เรียนเอง



TO BE THE PROFESSIONAL
Day
2

รับ Feedback เชิงบวกจากวิทยากร
เพื่อการพัฒนาและเติบโต



รูปแบบการอบรม (Methodology)

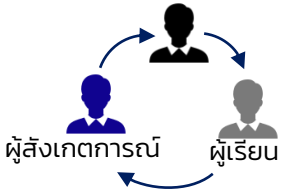
การเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ ที่ผู้เรียนเห็นความสำคัญของสิ่งที่ได้เรียนรู้และสามารถนำไปใช้ได้จริง จะต้องเกิดจากความสมดุลระหว่าง ทักษะ (Skillset) และ ทักษะ (Mindset)



ทักษะ (Skillset)

การฝึกเป็นกลุ่มเล็ก
แบบสามมิติ (Triad)

ผู้ฝึกปฏิบัติการสอน



การฝึกการสอน
หน้าคลาสเสมือนจริง



ให้ Feedback
รายบุคคลจากผู้สอน



Coaching
เพื่อประเมินผลตนเอง



ทัศนคติ (Mindset)

กิจกรรมละลายพฤติกรรม
(Ice Breaking) เพื่อให้ลด
กำแพงและเปิดใจให้กับการ
เรียนรู้



กิจกรรม Intention Setting

- ลดอิโก้ที่มีในตนเอง
- ออกจาก Comfort Zone

การใช้เทคนิควิธีการในการ
ฝึกอบรมต่างๆ เพื่อกระตุ้นและ
จรรโลงใจให้ผู้เรียนมีอารมณ์และ
ความรู้สึกพร้อม



เรียนรู้จากบรรยากาศการ
เรียนรู้จริง เพื่อเป็นแบบอย่าง
ในการนำไปต่อยอดสู่การ
นำไปใช้จริง

เครื่องมือการฝึกอบรม

- o กิจกรรมละลายพฤติกรรม (Ice Breaking)
- o กิจกรรมกลุ่ม (Group Activity)
- o บทบาทสมมติ (Role Play)
- o การฝึกปฏิบัติ (Skill Practice)
- o เกม (Game)
- o การอภิปรายกลุ่มย่อยการแชร์และแบ่งปันข้อมูล (Sharing)
- o กลุ่มวน (Round Robin)
- o คลิปวิดีโอ (VDO Clip)
- o บ่อนคาสิโน (Casino Classroom)
- o โค้ชซิ่ง (Coaching)
- o การอภิปรายกลุ่มย่อย (Group Discussion)

กลุ่มเป้าหมาย - ผู้เข้าอบรม



12 ท่าน เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

ระยะเวลาการอบรม



2 วัน 09.00 - 16.00 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com