



Training
Team Building / CSR / Event
E-learning
Consulting
Survey

IMPRESSION เป็นสถาบันพัฒนาบุคลากรและบริการจัดฝึกอบรมแบบครบวงจร
ประกอบไปด้วย 5 ด้าน คือ **1. Training 2. Team Building / CSR / Event 3. E-learning**
4. Consulting 5. Survey

- มีประสบการณ์กว่า 18 ปีในการพัฒนาองค์กรและบุคลากร
- มีบทความด้านการพัฒนาองค์กรและบริการกว่า 600 บทความ
- มีหนังสือด้านการพัฒนาองค์กรและบริการมากกว่า 9 เล่ม
- มีการพัฒนาบุคลากร และฝึกอบรมมาแล้วกว่า 100,000 คน
- มีการให้บริการแก่องค์กรรัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน กว่า 1,000 องค์กร

โดย IMPRESSION มุ่งเน้นให้องค์กรได้เกิดการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงได้
จริงอย่างเป็นรูปธรรม

ทำไมจึงเลือก IMPRESSION



**ผู้เชี่ยวชาญ
(Expert)**

มีความรู้และประสบการณ์จริง
มากกว่า 18 ปี



**การออกแบบหลักสูตร
(Customized)**

อย่างตรงจุด ตอบโจทย์ความต้องการ
ขององค์กร



**บริการที่มีประสิทธิภาพ
(Service Excellence)**

เราทุ่มเท ส่งมอบบริการด้วยใจ
สร้างความประทับใจให้ลูกค้า



**วัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม
(Tangible)**

โดยกำหนดตัวชี้วัด (KPI) และแนวทาง
การพัฒนาองค์กร สร้างการเปลี่ยนแปลงได้จริง



**เพลิน
(PLAY & LEARN)**

เน้นบรรยากาศการฝึกอบรม
แบบสนุกสนาน ไม่ตึงเครียด

OUR CLIENT



Training



เปลี่ยนบรรยากาศการเรียนรู้

การจัดอบรมนอกสถานที่สามารถช่วยเปลี่ยนแปลงบรรยากาศการเรียนรู้ให้มีความสนุกสนานและน่าตื่นเต้น



ฝึกปฏิบัติจริง (Workshop)

เน้นการฝึกปฏิบัติจริงในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในองค์กร ซึ่งช่วยให้พนักงานได้รับประสบการณ์และทักษะที่เป็นประโยชน์ในการทำงาน



ได้รับประสบการณ์

การอบรมภายในองค์กรช่วยให้พนักงานได้รับประสบการณ์และความรู้ที่เฉพาะตัวตามบรรยากาศและสภาพการทำงานขององค์กรนั้น ๆ



เปลี่ยนทัศนคติ

ช่วยเปลี่ยนทัศนคติของพนักงานต่อกระบวนการทำงานใหม่ที่ถูกนำเสนอโดยทำให้พนักงานมีความเข้าใจและยอมรับการเปลี่ยนแปลงได้มากขึ้น



สร้างแรงบันดาลใจ

การสร้างแรงบันดาลใจให้กับพนักงานในองค์กรเป็นสิ่งที่สำคัญเพื่อส่งเสริมผลงานที่ดีและบรรลุผลสำเร็จขององค์กร

หมวด
1

การบริการลูกค้าให้เป็นเลิศ
(Customer Service Excellence)



หมวด
2

สร้างสุขภาวะให้พนักงาน เพื่อคุณภาพชีวิตที่มั่นคง
(Wellbeing transformation)



หมวด
3

การใช้สถานการณ์จำลอง ในการให้บริการและการฝึก
รวบรวมประเด็นเพื่อพัฒนาทักษะการคิดและการทำงาน
(Debriefing & Simulation)

หมวด
4

การสื่อสารและประสานงาน
(Communication & Coordination)

หมวด
5

การคิดและสร้างแรงบันดาลใจ
(Thinking & Inspiration)

หมวด
6

การบริหารจัดการองค์กรและภาวะผู้นำ
(Management & Leadership)

หมวด
7

การบริหารทรัพยากรมนุษย์
(Human Resources)

หมวด
8

การฝึกอบรมการขาย
(Sale Training)

หมวด
9

การสอนงาน
(Coaching)

หมวด
10

การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับธุรกิจ
(Business Etiquette)

หมวด
11

การฝึกอบรมแบบต่อเนื่องพร้อมวัดผล
(Training Program)

หมวด
12

การบริหารการตลาด

หมวด
13

การเพิ่มผลผลิตและพัฒนาองค์กร

หมวด
14

Generative AI & Chat GPT



Training

หมวด 1 : การบริการลูกค้าให้เป็นเลิศ (Customer Service Excellence)

- การเตรียมตัวก่อนให้คำปรึกษากับลูกค้า (Preparing for Effective Client Consultations)
- การบริการที่มีคุณภาพสูงแก่ประชาชน
- การร่วมแรงร่วมใจสู่การส่งมอบบริการ และการขายชั้นเลิศ
- จิตวิทยาการบริการเพื่อมัดใจลูกค้า (Service Psychology)
- Art of Communications and Customer Complaint Handling
- การออกแบบ บริการ (Service Design)
- เทคนิคการโน้มน้าว สำหรับการขายและการบริการลูกค้า (Persuasive techniques for Sale and Customer service)
- เทคนิคการขายและการบริการยุคใหม่
- มาตรฐาน การให้บริการสำหรับ (Showroom & Online platform)
- ทักษะการบริการลูกค้าแบบมืออาชีพ (Professional Customer Service)
- ข้อตกลงระดับ การให้บริการ (Service Level Agreement)
- การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management [CRM])
- การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า – (Customer Relationship Management)
- เทคนิคการให้บริการลูกค้าในระบบออนไลน์

- บริการที่เป็นเลิศอย่าง Proactive (Proactive Service Excellence)
- Service Innovation
- จิตวิทยาในการบริการลูกค้าแบบมืออาชีพ (The Psychological of Professional Customer Service)
- การสร้างวัฒนธรรมและการบริการ (Service Culture)
- นวัตกรรมทางเลือกสำหรับลูกค้า (Customer Solution & Innovation)
- กลยุทธ์บริการ (Service Strategy)
- การเข้าใจความรู้สึกของลูกค้าโดยให้ลูกค้า เป็นศูนย์กลาง (Customer Centric)

หมวด 2 : สร้างสุขภาวะให้พนักงาน เพื่อคุณภาพชีวิตที่มั่นคง (Wellbeing Transformation)

- ดูแลสุขภาพใจกายใส่ใจสุขภาวะองค์กรรวม (Wellbeing Camp)
- สร้างสุขภาวะให้พนักงาน เพื่อคุณภาพชีวิตที่มั่นคง (Wellbeing transformation)
- การดูแลสุขภาพใจ (Mind Wellbeing)
- การดูแลสุขภาพกาย (Body Wellbeing)
- การดูแลสุขภาพทางสังคม (Social Wellbeing)
- สุขภาวะทางการเงิน สำหรับคนทำงาน (Financial Wellbeing)
- การจัดการอารมณ์เพื่อสร้างสุขภาวะทางใจ (Emotional Regulation for Wellbeing)
- การดูแลสุขภาพจิตเพื่อสร้างสุขภาวะทางใจ (Mental Health for Wellbeing)

Training

หมวด 3 : การใช้สถานการณ์จำลอง ในการให้บริการและการฝึกรวบรวมประเด็นเพื่อพัฒนาทักษะการคิดและการทำงาน (Debriefing & Simulation)

- การพัฒนาทักษะการบริการจากสถานการณ์จำลอง (Service Simulation & Debriefing)
- การเรียนรู้สถานการณ์จำลองให้บริการ (Service Simulation)
- เทคนิคการฝึกรวบรวมประเด็นเพื่อพัฒนาทักษะการคิดและการทำงานในงานบริการ (Service Debriefing)
- เทคนิคการเรียนรู้สถานการณ์จำลองในการให้บริการและการฝึกรวบรวมประเด็นเพื่อพัฒนาทักษะการคิดและการทำงาน (Service Simulation and Debriefing Techniques)

หมวด 4 : การสื่อสารและประสานงาน (Communication & Coordinator)

- การสื่อสารและการให้บริการ (Customer Service Excellence v.2)
- การพูดในที่สาธารณะและเทคนิคการประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- การเป็นวิทยากรมืออาชีพ (Train the Trainer)
- ศิลปะการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ (Effective Negotiation Skill)
- การใช้โซเชียลมีเดียสำหรับ PR องค์กร (Social Media for Corporate PR)
- หั้วหน้างานยุคใหม่ (Up-Skills & Re-Skills)

- เทคนิคการเขียนข่าว PR ให้ติดเทรนด์ (PR News Writing Techniques)
- จิตวิทยาการสื่อสาร เพื่อสร้างสัมพันธภาพในองค์กร (The Psychology of Effective Communication)
- เทคนิคการทำงานกับชาวต่างชาติ (ญี่ปุ่น อเมริกา อินเดีย)
- เทคนิคการพูดในที่สาธารณะ (Public Speaking)
- การเจรจาต่อรองให้เหนือชั้น (Smart Negotiation)

หมวด 5 : การคิดและสร้างแรงบันดาลใจ (Thinking & Inspiration)

- สูญเสียไม่เสียศูนย์ (Lose one's poise gain one's point)
- การสร้างความคิดแบบเติบโตเพื่อการทำงานเป็นทีม
- ทัศนคติเชิงบวก (Positive Thinking)
- กรอบคิดพิชิตความสำเร็จ (Master of Growth Mindset)
- ความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยน (Agile Mindset)
- Mindfulness Mindset
- เทคนิคการวางแผนการเงินก่อนการเกษียณ
- ประสานความคิด เพิ่มพลังสร้างสรรค์ด้วย Mindmap
- การจัดการกับภาวะหมดไฟในการทำงาน (Burnout Recovery)
- การคิดเชิงสร้างสรรค์ (Creativity Training)

Training

หมวด 6 : การบริหารจัดการองค์กรและภาวะผู้นำ (Management & Leadership)

- การบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)
- กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์ให้เป็นเลิศ (Relationship Management Strategic to Excellent)
- Beyond Performance by CFR (Conversation, Feedback and Recognition)
- การจัดการความเสี่ยง (Risk Management)
- การสร้างความผูกพันและประสบการณ์ในการทำงาน (Enhancing Employees Engagement and Experience)
- เทคนิคการลดความสูญเสีย 7 ประการ
- ศิลปะภาวะผู้นำในการบริหารงาน อย่างมีประสิทธิภาพ (The state of art in Leadership)
- การพัฒนาตนเองเพื่อก้าวเป็นสุดยอดบุคลากร (Super Potential Employees)
- 12 เคล็ดลับสำหรับหัวหน้างานคนใหม่ (The First Time Manager)
- 7 อุปนิสัยทางจิตวิทยา ปลุกศักยภาพความเป็นผู้นำในตัวคุณ (7 Psychological Habits to boost leadership potential)
- การจัดการความรู้ เพื่อการพัฒนาองค์กร (Knowledge Management)
- ผู้จัดการร้านมืออาชีพ (Professional Branch Manager)

หมวด 7 : การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources)

- พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ 2562
- เทคนิคการสัมภาษณ์งาน และการทำงานในอนาคต
- การวางแผน ทดแทนตำแหน่งงาน (Succession Plan)
- พรบ. คุ้มครองข้อมูล ส่วนบุคคล สู่การปฏิบัติ (PDPA in Action)
- พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
- โปรแกรมพัฒนาสมรรถนะผู้นำ (Leadership Competency)
- ความผูกพันของพนักงาน และการมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของในองค์กร (Employee Engagement and Sense of Ownership)
- การจัดการความขัดแย้ง
- การนำ OKRs ไปใช้ฟื้นฟู ธุรกิจในยุควิกฤติ (Objective Key Results [OKRs])
- องค์กรประสิทธิภาพสูง บริหารด้วย OKRs (High Performance Organization with OKRs & KPI)
- การทำงาน ร่วมกับทุก GEN
- เทคนิคการสัมภาษณ์งานให้ได้งาน (Effective Interviewing Technique)
- ศาสตร์และศิลป์ในการปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน (Interpersonal Skills – Human Touch)
- หัวหน้างานกับงานบริหารคน (HR for Non HR)

Training

หมวด 8 : การฝึกอบรมการขาย (Sale Training)

- ทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อขาย
- จิตวิทยาการขาย
- กลยุทธ์ปิดการขายแบบไม่ให้รู้ตัว (Sales Closing Strategy)
- กลยุทธ์คู่คิดแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา
- ทักษะการขายแบบนักขาย B2B B2B2C และ B2C
- การเจรจาต่อรอง และโน้มน้าวอย่างเหนือชั้น (Excellent Negotiation and Persuasion)
- สูตรลัดปั้นยอดนักขายออนไลน์ สร้างเงินแทนคุณได้ แบบไม่มีบ่น 24 ชั่วโมง
- เทคนิคขายทางโทรศัพท์ (Proactive Telesales Techniques)
- เทคนิคการโน้มน้าว สำหรับการขายและการบริการลูกค้า (Persuasive Techniques for Sale and Customer service)
- ศิลปะการบริหารยอดขายให้ถึงเป้าหมาย (Sales management)
- การวางแผนการขายและนำเสนอขาย ให้ประสบความสำเร็จ (Sales Planning and Implementation)
- เทคนิคการขาย และการบริการยุคใหม่
- การเจรจาต่อรองของ Sales (ภาษาอังกฤษ) (Being a Champion in Persuasion & Negotiation)
- เทคนิค การเจรจาต่อรอง ให้ประสบความสำเร็จ (Negotiation Skills)
- เทคนิคการปิดการขายทางโทรศัพท์

- เทคนิค การขายสินค้าราคาสูง ให้ประสบความสำเร็จ (How to sell premium product)
- ออกแบบการขายในยุค Covid และ New Normal ด้วย Design Thinking
- สูตรลับปั้นนักขาย

หมวด 9 : การสอนงาน (Coaching)

- ผู้นำในบทบาทของโค้ช Eng (Leader As A Coach)
- ผู้นำในบทบาทของโค้ช (Leader As A Coach)
- ปลูกพลังแห่งทัศนคติเชิงบวก ด้วยการโค้ช (Coaching For Power Up Your Positive Mind)
- การโค้ชด้วยการเล่าเรื่อง (Coaching With Storytelling)

หมวด 10 : การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับธุรกิจ (Business Etiquette)

- บุคลิกภาพที่ดีสำหรับนักบริหาร (Business and Etiquette for Executive)
- การเจรจาต่อรองให้เหนือชั้นและการรับมือกับปัญหาของลูกค้า (Smart Negotiate & Customer Complaint Handling)
- การเข้าสังคมสำหรับนักบริหาร (Social Etiquette)
- การพัฒนาบุคลิกภาพ สำหรับการบริการที่เป็นเลิศ (Personality Development for Business Excellence)

Training

หมวด 11 : การฝึกอบรมแบบต่อเนื่องพร้อม วัดผล (Training Program)

- สมรรถนะภาวะผู้นำ สำหรับผู้บริหาร (Leadership For Management Competency)
- สมรรถนะภาวะผู้นำ สำหรับผู้จัดการ/หัวหน้างาน (Leadership For Manager / Supervisor Competency)
- สมรรถนะภาวะผู้นำยุคใหม่ (Advanced Management Competency Program)
- โปรแกรมคุณภาพในการพัฒนาบุคลากรด้าน Service (Excellence Expert Program)
- Simulation Coaching & Training
- Professional Competency Skill
- Effective Training Program

หมวด 12 : การบริหารการตลาด

- เทคนิคการทำคอนเทนต์ และโพสในออนไลน์ให้ปัง (Online Content Marketing)
- การวางแผนการตลาดด้วย Marketing Business Canvas (MBC)
- การเขียนแผนธุรกิจด้วย NEXT Business Model Canvas (NEXT BMC)
- กลยุทธ์การตลาดออนไลน์สำหรับผู้บริหาร (Online Marketing Strategy for Management)
- การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)
- การบริหารการตลาด Marketing Management

หมวด 13 : การเพิ่มผลผลิตและพัฒนาองค์กร

- วงจรแห่งการพัฒนา PDCA (The Deming Cycle)
- การสร้างระบบ การทำงานแบบลีน (Lean System)

หมวด 14 : Generative Ai & Chat GPT

- Generative AI for Chat GPT
- Microsoft Copilot for Workforce Foundation
- Generative AI Copilot for Workforce
- AI for Entrepreneurs, Marketing, and Sales
- AI สำหรับผู้บริหารและกรรมการบริษัท: ยก ระดับการตัดสินใจด้วย Generative ai
- Generative AI : พลังใหม่ในองค์กร
- Chat GPT & AI เพื่อการทำงานในยุคปัจจุบันอย่างมีประสิทธิภาพ
- Generative AI for Workforce
- การออกแบบ Prompt Engineering สำหรับ Chat GPT AI (เหมาะสำหรับสายงาน Data)
- การใช้ระบบ AI เพื่อพัฒนาองค์กร
- ChatGPT x Gemini

Team Building / CSR / Event



Team Building

ให้บริการจัด Team Building ให้เข้ากับความต้องการและบริบทขององค์กร ที่มีทั้งความสนุกสนานและสาระควบคู่กันไปใช้เป็นพลังในการขับเคลื่อนองค์กร สอดแทรกเข้าไปในกิจกรรม เพื่อร่วมกันคิด และหาวิธีแก้ไข เพื่อตอบโจทย์ฝ่าย HR และความต้องการของแต่ละองค์กร ตั้งแต่กลุ่มเล็ก จนถึงกลุ่มขนาดใหญ่ ด้วยรูปแบบที่หลากหลาย



COMMUNICATION



THINKING & CREATIVE



SPORT



POWER & ADVENTURE



TEAM BUILDING (IN ENGLISH)



WELLBEING CAMP

Customized

สามารถออกแบบกิจกรรม / สถานที่ / การเดินทาง / การบรรยาย / เนื้อหาตามต้องการได้

Service Excellence

วิทยากรและทีมงานทุกคนดูแลท่านด้วยใจ บริการและสร้างความประทับใจ แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้อย่างแน่นอน

Trust

ผู้จัดและองค์กรมั่นใจได้ว่าผลลัพธ์ ของงานจะออกมาได้ตามที่คาดหวังและ เกิดความประทับใจของผู้ร่วมกิจกรรม

Safety

คำนึงถึงความปลอดภัยในทุกจุดกิจกรรมตั้งแต่ การออกรถเดินทางไปทำกิจกรรม จนเดินทางกลับเป็นไปด้วยความปลอดภัย

Engagement

ทุกคนที่ไปร่วมงานจะมีส่วนร่วม ในการทำกิจกรรมครบทุกคน

Teamwork

เกิดความร่วมมือกันภายในองค์กร เป็นทีมเวิร์คที่แข็งแกร่งขององค์กร

จุดเด่นของเรา

Team Building / CSR / Event



CSR

เราพร้อมให้บริการ จัดกิจกรรมทำดีเพื่อสังคม (กิจกรรม CSR) ในรูปแบบกิจกรรมสัมมนา และท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ในรูปแบบต่าง ๆ เช่นการปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ บริจาคทุนการศึกษา และสิ่งของอุปโภคบริโภคแก่เด็กนักเรียนในถิ่นทุรกันดาร การยิงกระสุนเมล็ดพันธุ์ ปลุกป่า ปลุกป่าชายเลน ทาสีตกแต่งโรงเรียน ทำผ้ามดย้อม เป็นต้น



ทาสีตกแต่งโรงเรียน



ปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ



ปลุกป่าชายเลน



เก็บขยะริมชายหาด



เรียนรู้วิถีชุมชน



ปลุกป่า



ยิงกระสุนเมล็ดพันธุ์

Activity

สร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจให้กับองค์กรของคุณ ด้วยบริการจัดงาน Activity ที่คุณสามารถดีไซน์และครีเอทรูปแบบงานให้ตรงกับความต้องการขององค์กรและตามงบประมาณที่จัดสรรได้ พร้อมดูแลและให้คำปรึกษาทุกขั้นตอน



WORKSHOP & SEMINAR



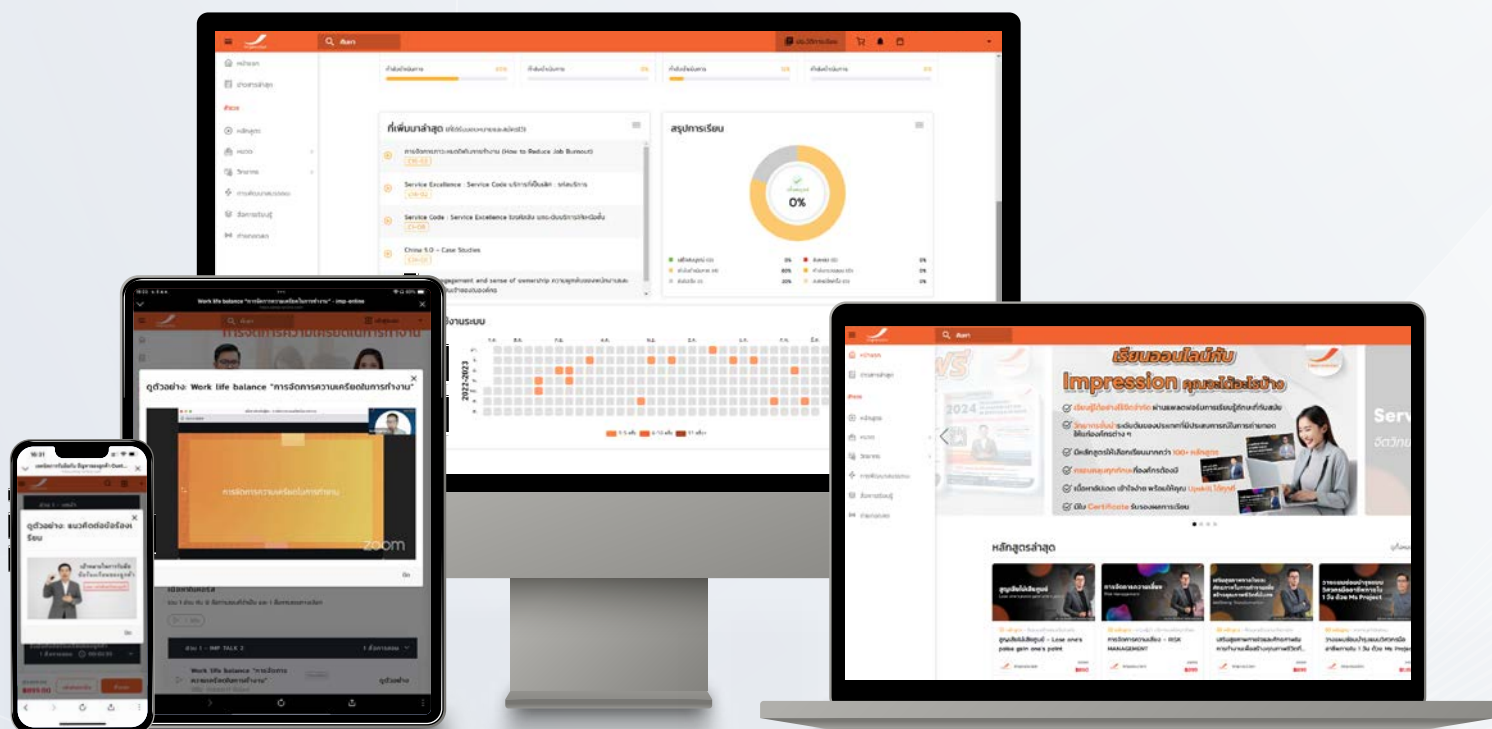
PARTY & CELEBRATION



SPORTS & RALLY



INCENTIVE TRAVEL



E-learning



www.imp-online.com

สถาบัน IMPRESSION มีบริการ E - learning ให้แก่องค์กร/บุคลากร อย่างเต็มรูปแบบ ด้วยเทคโนโลยี ขั้นสูง และวิทยาการชั้นนำ พร้อมระบบการเรียนรู้ผ่าน VDO ผ่านระบบ Interactive Learning ระบบการลงทะเบียนรายบุคคล ระบบบันทึกเวลาการเรียนรู้ระบบ ประเมินผล การจัดทำรายงานผล และการออกใบ Certificate ด้วย 5 บริการดังนี้



E-learning



www.imp-online.com

มีหลักสูตรให้เลือกเรียนมากกว่า 150 หลักสูตร

การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า CRM
Customer Relationship Management



ดร.พิสิทธิ์ พัฒนาภิบาลกุล

เทคนิคการรับมือกับปัญหาของลูกค้า
Customer Complaint Handling & Service Recovery



ดร.พิสิทธิ์ พัฒนาภิบาลกุล

การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับการบริการที่เป็นเลิศ
Personality Development for Business Excellence



อาจารย์ยอณณา ทรัพย์โยธี

บริการด้วยใจ และลูกค้า เป็นศูนย์กลาง
Service Mind and Customer Centric



ดร.พิสิทธิ์ พัฒนาภิบาลกุล

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
Negotiation Skills



อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณสิน

เพิ่มพลังใจปลุกไฟในการทำงาน
Energize Your Mind for High Productivity



อาจารย์ยอณณา ทรัพย์โยธี

หัวหน้างานมืออาชีพสำหรับการบริหารงาน
Professional leader for job management



อาจารย์ณัฏฐาณันต์ คุปตะวันกุล

การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
Effective Communication



อาจารย์ณัฏฐาณันต์ คุปตะวันกุล

ตัดต่อวิดีโออย่างง่าย ด้วยมือถือ



อาจารย์ปิยนภทิสร์ ตฤณขจี

สร้างสุขภาวะให้พนักงาน เพื่อคุณภาพชีวิตที่มั่นคง
Wellbeing transformation



ดร.ประจักษ์จินต์ โสภณพนิชกุล

การดูแลสุขภาพจิตเพื่อสร้างสุขภาวะทางใจ
Mental Health for Wellbeing



ดร.ประจักษ์จินต์ โสภณพนิชกุล

จิตวิทยาการสร้างความสัมพันธ์และเข้าสังคมก่อนทำงานสำหรับนักศึกษาด้วย MBTI
Psychology for Job Preparation by MBTI



ดร.ประจักษ์จินต์ โสภณพนิชกุล

การใช้ Machine Learning ใน Power BI ค้นหา Pattern ข้อมูลน่าสนใจ



ดร.อนรรฆ ทองชีวะ

การใช้ ChatGPT เพื่อให้ AI ทำงาน Data & Coding เสร็จในพริบตา
Chat GPT & AI for Prompt Engineering Design



ดร. อนรรฆ ทองชีวะ

นำเสนอข้อมูลแบบมืออาชีพด้วย Tableau
Tableau for Data Visualization



ดร.อนรรฆ ทองชีวะ

เขียนอีเมลภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพในที่ทำงาน
Write Professional Emails in English at Work



อาจารย์สุจินต์ พัน โคเปเนเฮเกน

มือใหม่เขียนอีเมลธุรกิจอย่างมั่นใจ (การเขียนอีเมลภาษาอังกฤษ)
English Business Email Writing 101



อาจารย์พิกุลดา ทรัพย์โยธี

ภาษาจีนเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวัน



อาจารย์ปิยนภทิสร์ ตฤณขจี

Consulting



บริการที่ปรึกษา ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยประสบการณ์ที่มากกว่า 18 ปี ในด้าน การบริการ ที่เป็นเลิศ (Service Excellence) การออกแบบ วัฒนธรรมองค์กรให้เหมาะสม การพัฒนาบริการ ด้วยเทคนิค Service simulation & Debriefing และการวางระบบ AI ในองค์กร โดยเน้นหลักการ และทฤษฎีที่สามารถแก้ไขปัญหาดังจริง

บริการที่ปรึกษา

- การวางระบบ AI เพื่อพัฒนาองค์กรด้วย Generative AI (Copilot)
- Wellbeing Transformation
- Service Design
- Service Culture
- Service Blueprint & Service Standard
- Corporate Culture & Core Value
- State Enterprise Assessment Model
- Voice of Customer / Voice of Stakeholder

OUR CLIENT





Survey

ให้บริการด้านการสำรวจ ประเมิน และวิจัย ในมาตรฐานและหลักการที่เป็นสากลด้วยประสบการณ์มากกว่า 18 ปี ด้วยผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายสายธุรกิจ พร้อมข้อมูลผลงานวิจัยล่าสุดในระดับสากลจึงสามารถออกแบบวิธีการประเมินให้แก่องค์กรของท่านได้อย่างเหมาะสมและถูกต้องที่สุดจากการออกแบบที่เป็นรูปแบบเฉพาะองค์กรของท่านเท่านั้น มั่นใจได้ว่าคุณภาพในการส่งมอบบริการให้แก่ท่าน สามารถนำไปพัฒนาและปรับปรุงเพื่อขับเคลื่อนองค์กรของท่านได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดอย่างแน่นอน พร้อมมีข้อเสนอแนะของที่ปรึกษาทั้งเทคนิค วิธีการ และเครื่องมือ ในการนำไปสู่การปฏิบัติงานได้จริง

บริการสำรวจ ประเมิน และวิจัย

- Impression Tracking System with AI Technology
- Customer Satisfaction & Engagement Survey
- Mystery Shopping – Service Audit
- Employee Engagement Survey
- VOC & VOS Survey with AI - Copilot
- Research
- Etc.

สิ่งที่ท่านจะได้รับ

 การออกแบบชุดประเมินที่เหมาะสมกับองค์กร และเป็นไปตามหลักสากล	 การประเมิน / สำรวจด้วยการทำงานอย่างมืออาชีพ	 ข้อมูลที่ได้มีการตรวจสอบความถูกต้อง แม่นยำ	 การวิเคราะห์ผลด้วยหลักสถิติขั้นสูงด้วยผู้เชี่ยวชาญ	 รายงานผลสรุปในทุกมิติ และปัจจัยที่สำคัญเพื่อการปรับปรุง	 การให้ข้อคิดเห็นของที่ปรึกษา (Recommendation)
--	--	---	---	--	--



Impression

IMPRESSION GROUP



www.impgroup.net



www.imp-online.com



www.impressionconsult.com



www.up-2be.com



www.imp-survey.com



www.inter-team.net



Impression Training



UP2BE รับจัดกิจกรรม

Team Building / CSR / Event



Impression Training



UP 2BE



[impression.training](https://www.tiktok.com/@impressiontraining)



imp@impressionconsult.com



[@impressiongroup](https://www.line.me/@impressiongroup)



Training / E-learning

ติดต่อ 085-502-7921 คุณอาร์ม



Team Building / CSR / Event

ติดต่อ 091-730-8979 คุณแกลก



Consulting / Survey

ติดต่อ 081-104-8424 คุณเฟิร์น

