

## ວາລະ ການສຳມະນາ

### ຫຼັກສູດ: ນາຍໜ້າອະສັງຫາລິມະຊັບ ຄັ້ງທີ 8

ວັນທີ 22 ຕຸລາ 2022

#### ວັນທີ 22 ຕຸລາ - ວັນເສົາ ພາກເຊົ້າ: ນາຍໜ້າອະສັງຫາ

17 / 07 / 2021	ເນື້ອໃນ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
<b>08:00 – 08:30</b>	ນັກສຳມະນາກອນ ລົງທະບຽນ	ຄະນະຈັດງານ
<b>08:30 – 09:00</b>	-ກ່າວຕ້ອນຮັບນັກສຳມະນາກອນ ສຳມະນາກອນແນະນຳຕົວເອງແຕ່ລະຄົນ - ວິທະຍາກອນແນະນຳຕົວເອງ	ຄະນະຈັດງານ/ນັກສຳມະນາ ກອນ/ວິທະຍາກອນ
<b>9:00 -10:00</b>	1.1. ແນວຄວາມຄິດ (Mindset) ຂອງການເປັນນາຍໜ້າໃຫ້ສຳເລັດ 1.2. ສະພາບອະສັງຫາລິມະຊັບໃນ ສປປ ລາວ, ຕັ້ງແຕ່ອາດິດ ຈົນເຖິງປັດຈຸບັນ 1.2. ແນວໂນ້ມຕະຫຼາດອະສັງຫາ ແລະ ທຸລະກິດນາຍໜ້າອະສັງຫາໃນ 3 ປີຂ້າງໜ້າ (2022-2025) 1.3. ນິຍາມ ແລະ ອົງປະກອບຂອງອະສັງຫາລິມະຊັບ 1.4. ຈັນຍາບັນຂອງນາຍໜ້າອະສັງຫາ 1.5 ອະນາຄົດຂອງທຸລະກິດນາຍໜ້າອະສັງຫາຈະເປັນແນວໃດ?	ທ່ານ ຫຸມພັນ ໄຊຍະລາດ
<b>9:30 -10:00</b>	ພາກທີ 2: ທັກສະດ້ານວິຊາການ (Hard Skills) 2.1. ອົງປະກອບຄວາມສຳເລັດຂອງນາຍໜ້າອະສັງຫາ 2.2. ຂັ້ນຕອນການເປັນນາຍໜ້າອະສັງຫາລິມະຊັບ 2.3. ການນຳໃຊ້ເຕັກນິກ 4 Es ສຳລັບການຫາຊັບ ຫລືເລືອກໃນການລົງທຶນ	
<b>10:00-10:15</b>	ພັກຜ່ອນ	
<b>10:15-12:00</b>	2.5. ກຸ່ມຜູ້ຊື້ອະສັງຫາລິມະຊັບປະເພດຕ່າງໆ 2.6. ກຸ່ມຜູ້ຂາຍອະສັງຫາລິມະຊັບ 2.7. ກຸ່ມເປົ້າໝາຍຕະຫຼາດ 2.8. ສັນຍາຊື້, ຂາຍ ແລະ ເຊົ່າ – 2.9. ຊຸດເອກະສານ ແລະ ການໃນໃຊ້ແບບຝອມຕ່າງໆຂອງນາຍໜ້າອະສັງຫາ 2.10 ການເລີ່ມຕົ້ນເປັນນາຍໜ້າ	

ວັນທີ 22 ຕຸລາ - ວັນເສົາ ພາກປ່າຍ: Solf skills, ຄວາມຮູ້ເບື້ອງຕົ້ນກ່ຽວກັບດິນຈັດສັນຂາຍ, ເຮືອນຈັດສັນ  
ຂາຍ

22 / 10/ 2022	ເນື້ອໃນ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
13.30 - 15:00	ພາກທີ 3: 3.1 ທັກສະຊຸດຄວາມຮູ້ທີ່ຈຳເປັນຂອງນາຍໜ້າ (Soft skills) 3.2 ທັກສະການຂາຍ 3.3 ທັກສະການເຈລະຈາ 3.4 ທັກສະການເຂົ້າສັງຄົມ 3.5 ທັກສະດ້ານມະນຸດສຳພັນ 3.6 ການບໍລິຫານບໍລິສັດນາຍໜ້າ 3.7 ການສ້າງຍີ່ຫໍ້ນາຍໜ້າ 3.8 ພາສີອາກອນກ່ຽວຂ້ອງກັບນາຍໜ້າ	
15.00 - 15:15	ພັກກິນກາເຟ	
15:15- 16:45	ພາກທີ 4: ນັດພັດທະນາອະສັງຫາໂດຍສັງເຂບ 4.1 ພັດທະນາດິນຈັດສັນຂາຍ 4.2 ພັດທະນາເຮືອນຈັດສັນຂາຍ ຖາມ-ຕອບ	ທ່ານ ຫຸມພັນ ໄຊຍະລາດ
16:55- 17:00	ສະຫລຸບການຝຶກອົບຮົມ, ມອບໃບປະກາດ ແລະ ຖ່າຍຮູບລວມ	ທ່ານ ຫຸມພັນ ໄຊຍະລາດ
23 / 10/ 2022	ລົງສະໜາມ ທັກສະນາສຶກສາ ໂຄງການດິນຈັດສັນ ແລະ ເຮືອນຈັດສັນ	ຄະນະຈັດງານ