

AcComm Group

Business Coaching

ในยุคที่เทคโนโลยีเข้ามา Disruption จนก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในทุกๆ ด้าน แน่นอนว่า ทุกองค์กรไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน จำเป็นจะต้องมีทักษะที่ช่วยให้องค์กรสามารถยืดหยุ่นตัวเองให้ปรับเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้ตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้เอง ที่เป็นเหตุผลให้ธุรกิจโค้ชซึ่งเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดมา

แอกคอม แอนด์ อิมเมจ อินเตอร์เนชันแนล และสิดเคอร์ซีฟ แอนด์ โค้ชซิง โซลูชั่น หรือ**แอกคอมกรุ๊ป (AcComm Group)** ผู้เชี่ยวชาญในด้านที่ปรึกษาในการพัฒนาผู้นำ องค์กร และโค้ชผู้บริหาร ระดับสูง เปิดให้บริการครั้งแรกในปี 2549 จนได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามานานกว่า 12 ปี โดยถูกขนานนามให้เป็น Lifetime Partner ของธุรกิจยักษ์ใหญ่ทั้งในไทยและต่างประเทศ

ความสำเร็จและความไว้วางใจที่ได้จากลูกค้าเสมอมา ทำให้ในปี 2560 แอกคอมได้ก่อตั้ง บริษัท สิดเคอร์ซีฟ แอนด์ โค้ชซิง โซลูชั่น จำกัด ขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุด จากประสิทธิภาพการทำงานด้วยการพัฒนาลูกค้าอย่างยั่งยืน ทำให้ระบบการขายสินค้าไม่ใช่เรื่องจำเป็น แอกคอมกรุ๊ป สามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องถึงทุกวันนี้ จากการบอกกันแบบปากต่อปากของลูกค้าเท่านั้น

AcComm Image

UNLOCK YOUR POTENTIAL
UNLEASH YOUR INNOVATION
AMPLIFY YOUR GREATNESS



Micro Enterprise

ดร.อัจฉรา จุ้ยเจริญ ประธานบริหารด้านการเรียนรู้และกรรมการผู้จัดการ

บริษัทแอกคอม แอนด์ อิมเมจ อินเตอร์เนชั่นแนล เสว่า การกิจหลักของ แอกคอมกรุ๊ป คือการช่วยเสริมศักยภาพ สมรรถนะของลูกค้า พัฒนาบุคลากร สร้างความแข็งแกร่งให้กับคนในทีม เพื่อให้สามารถประสานงานกันได้ดีขึ้น ก่อให้เกิดความสำเร็จอย่างยั่งยืน รวมไปถึงการพัฒนาวัฒนธรรมขององค์กรให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมที่เปลี่ยนไป

“ปัจจุบันลูกค้าเปลี่ยนไป งานหลักๆ ของเรา คือ การตอบโจทย์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยการทำให้ลูกค้ามีความเป็น Agility ที่สามารถยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลาข้อดีของโปรดักต์เรา คือ มีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการและความเปลี่ยนแปลงของลูกค้า”

สำหรับโปรดักต์ของ แอกคอมกรุ๊ป จะมีตั้งแต่ โค้ชซิ่ง เทรนนิ่ง คอนซิลติง รวมไปถึงการประเมินผลทั้งก่อนและหลัง ซึ่ง **ดร.อัจฉรา** บอกกับเราว่า วิธีการทำงานของ แอกคอมกรุ๊ป จะเริ่มจากการประเมินในจุดแข็งและทรัพยากรที่ลูกค้ามีก่อน แล้วจึงเติมเต็มในส่วนที่ลูกค้าขาดให้ครบถ้วน



เราบริหารคนจากความเหมือนและความต่าง คุณภาพคนของเราดีมากสามารถทำงานต่อกันได้แบบไม่มีตะเข็บ ทุกคนสามารถสร้างงานคุณภาพได้เหมือนกัน แม้มีความถนัดที่แตกต่างกัน เราเป็น Owner ที่ไม่ห้ามลูกน้อง ให้เสรีในการคิดและการทำงาน องค์กรจึงจะไม่ซับซ้อน ทำให้การทำงาน สามารถทำได้ง่ายและเป็นระบบ ดังนั้นองค์กรเราจึงเคลื่อนไหวได้เร็วมาก

ทั้งนี้ การทำงานอันทรงประสิทธิภาพของ แอกคอมกรุ๊ป เกิดขึ้นได้จาก โปรแกรมโคเรียเตอร์เพียง 5 คน เท่านั้น โดย **ดร.อัจฉรา** เชื่อว่า การมีโครงสร้างองค์กรเล็กๆ จะช่วยให้สามารถขับเคลื่อนองค์กรไปได้ไกล อีกทั้งยังช่วยให้การทำงานทำได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น มีความยืดหยุ่นและ Agility ได้ง่ายขึ้น

“การทำงานจะเป็นลักษณะของไมโครเอ็นเตอร์ไพรส์ โดยมีคีย์เพลเยอร์หลักๆ อยู่แค่ 5 คน องค์กรของเราจะไม่ทำงานเป็นกลุ่มใหญ่ๆ แต่จะเลือกเอาโจทย์ลูกค้าและเอานักค้าตัวเป็นตัวตั้ง เพราะเราเชื่อว่า องค์กรที่ไม่อ้วน สามารถบริหารจัดการได้ง่ายกว่า จึงเป็นนโยบายหลักขององค์กรที่เรายึดเสมอมา”

Master Trainer of AcComm

ดร.อัจฉรา เรียกว่าเป็นผู้บริหารต้นแบบ ที่เป็นทั้งมาสเตอร์ทรนเนอร์และโค้ช

ที่สร้างผลงานการันตีความสามารถไว้อย่างมากมาย ด้วยประสบการณ์ ผลงาน และรางวัลที่การันตีความเชี่ยวชาญตลอดระยะเวลา 18 ปี จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ **ดร.อัจฉรา** จะสามารถขับเคลื่อน แอกคอมกรุ๊ป และเสริมแกร่งองค์กรธุรกิจต่างๆ ให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

สำหรับ **ดร.อัจฉรา** มองว่า จุดเด่นที่ทำให้ แอกคอมกรุ๊ป ประสบความสำเร็จได้มากที่สุด คือเรื่องของโปรดักต์และคน ซึ่งเกิดจากการบริหารจัดการที่ดี และการทำงานอย่างมีระบบ รวมไปถึงคุณภาพของบุคลากรที่สามารถทำงานด้วยกันได้อย่างไร้รอยต่อ ซึ่งหลักสำคัญในการบริหารมีเพียง 2 ปัจจัยด้วยกัน อันได้แก่ การบริหารความเหมือนและความต่างของคนในองค์กร โดยการให้เสรีทางความคิดแก่พนักงาน เชื่อมั่น และผลักดันให้บุคลากรทุกคนมีความเป็นผู้นำอย่างเท่าเทียม

“เราบริหารคนจากความเหมือนและความต่าง คุณภาพคนของเราดีมากสามารถทำงานต่อกันได้แบบไม่มีตะเข็บ ทุกคนสามารถสร้างงานคุณภาพได้เหมือนกัน แม้มีความถนัดที่แตกต่างกัน เราเป็น Owner ที่ไม่ห้ามลูกน้อง ให้เสรีในการคิดและการทำงาน องค์กรจึงจะไม่ซับซ้อน ทำให้การทำงาน สามารถทำได้ง่ายและเป็นระบบ ดังนั้นองค์กรเราจึงเคลื่อนไหวได้เร็วมาก”

Coaching Culture

ด้วยปัจจุบันทักษะสำคัญที่ผู้บริหารต้องไม่เพียงแค่ความสามารถด้านการบริหารงานเท่านั้น แต่ต้องมีทักษะถึง 3 ด้านด้วยกันไม่ว่าจะเป็น ด้านการบริหาร ด้านผู้นำ และด้านเครือข่าย จึงเป็นหน้าที่ให้ แอคคอมกรุป เข้ามารับหน้าที่เป็นโค้ช เพื่อคลายกำแพงและกรอบความคิดในการบริหารงานแบบเดิมๆ



“2 ปีที่ผ่านมา ลูกค้าเรียกว่า Coaching Culture เพราะเราสามารถเปลี่ยนผู้บริหารจากการคอนโทรลเป็นการให้อำนาจ การตัดสินใจแก่ลูกน้อง เพื่อจะดึงศักยภาพของบุคลากรออกมาได้ ผู้บริหารมองว่าสิ่งเหล่านี้เป็นการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมปรับเปลี่ยนธรรมชาติขององค์กรที่เคยมี และสามารถทำให้การเปลี่ยนแปลงให้องค์กรประสบความสำเร็จได้”

พร้อมกันนี้ **ดร.อังฉรา** ได้อธิบายถึงความต่างของการโค้ชซึ่งและเกรณนี้ไว้ว่าการเกรณชนิดนี้คือการนำทักษะด้านต่างๆ เข้าไปเพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ส่วนการโค้ชซึ่งคือการเข้าไปนั่งพูดคุยเพื่อประเมินปัญหาและเข้าไปเสริม หรือแก้ไ้ปัญหาต่างๆ ให้ตรงจุด โดยเทคนิคที่ใช้เลือกวิธีการทำงานจะประเมินจาก 4 ข้อด้วยกัน คือ ต้นทุนทางความคิด ทักษะที่ขาด แรงจูงใจ และการมีส่วนร่วม เพื่อวิเคราะห์ว่าควรใช้วิธีแบบไหน กับใครบ้าง

“เวลาที่เรโค้ชใครก็ต้องดูให้คิดว่า เขาเป็นอย่างไร ขาดข้อมูลหรือไม่มีทักษะ โดยจะประเมินจาก 4 ด้าน คือ หนึ่งต้นทุนทางความคิดความรู้สึกเป็นอย่างไร บางคนไม่ยอมเปลี่ยนเพราะมีต้นทุนทางด้านความคิดความรู้สึกต่ำ กรณีนี้ทำได้ด้วยการโค้ช ต้องปลดล็อกด้วยการทำให้เขาเห็นว่าโลกเปลี่ยนแล้ว ทำให้เห็นภาพใหม่ให้ได้ สอง เขาขาดทักษะอะไร สามเขามีแรงบันดาลใจอยู่หรือไม่ และสี่จะเป็นเรื่องความร่วมมือขององค์กร บางครั้งถ้าองค์กรไม่เป็นใจ ก็อาจจะส่งผลให้คนไม่สามารถออกจากคอมฟอร์ทโซนของตนเองได้”

Goal

ทางด้าน ความท้าทาย **ดร.อังฉรา** มองว่าความท้าทายในการบริการองค์กร คือ การเปลี่ยนแปลงที่ไม่สามารถล่วงรู้ได้ไม่มีข้อมูลที่แน่นอน การเป็นบริษัทซึ่งทำงานด้านโค้ชซึ่งยิ่งทำให้ทีมงานต้องวิ่งเข้าหาข้อมูลให้ได้เร็วที่สุด เพื่อรักษาคุณภาพและความเชื่อมั่นของลูกค้าเอาไว้ อย่างไรก็ตาม ความโชคดีอย่างหนึ่งของ แอคคอมกรุป คือการมีบุคลากรที่พร้อมจะเรียนรู้ได้ตลอดเวลา จึงทำให้ความท้าทายเหล่านั้นไม่ได้หนักอึ้งนัก

“แบรนด์ของเราสร้างมาจากคุณภาพ เพราะฉะนั้นเราจะไม่ยอมเสียตรงนี้ไป ไม่ว่าจะเกิดอะไร เราไม่มีเซสส์ ไม่เคยต้องไปเคาะประตูขายโปรดักต์ หรือโทรไปขายของ เราเชื่อว่าแบรนด์ของเรามาจากคุณภาพ คนรู้จักเราด้วยวิธีการปากต่อปาก ที่ลูกค้าประทับใจ เพราะฉะนั้น เราจึงต้องรักษาตรงนี้ไว้ให้ได้” **ดร.อังฉรา** กล่าวทิ้งท้าย

