

CONC THAMMASAT BUSINESS SCHOOL

CONSULTING / NETWORKING / COACHING

CUSTOMIZED TRAINING AND CONSULTING SERVICE



CONC Thammasat

มีความหมายในตัว คือ **ความเข้มข้น**

CONCentration

ศูนย์ให้คำปรึกษาและพัฒนาผู้บริหารทางธุรกิจ

แห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

(Thammasat Consulting Networking and Coaching Center : CONC Thammasat)

เป็นหน่วยงานในสังกัดคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เกิดจากการรวมตัวของโครงการ อบรมศึกษาต่อทางธุรกิจ (CEP) ซึ่งมีประสบการณ์จัดฝึกอบรมหลากหลาย โดยเฉพาะหลักสูตร Mini MBA ที่เป็นรายแรกในตลาดและจัดต่อเนื่องมากกว่า 30 ปี และศูนย์ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (TBCC) ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการบริการ ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์ และงาน วิจัยผ่านประสบการณ์ดูแลลูกค้ารายใหญ่มากมายทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ภาครัฐ

- กระทรวงพาณิชย์
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- กระทรวงการคลัง

รัฐวิสาหกิจ

- การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
- สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล
- การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- การไฟฟ้านครหลวง
- บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
- บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- การทางพิเศษแห่งประเทศไทย

ภาคเอกชน

- บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
- บริษัท พกษา เรียเอเอสเตท จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
- บริษัท ยูเอ็น โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอสซีจี ซีเมนต์-ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด
- บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด

ธนาคาร

- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารออมสิน

และหน่วยงานชั้นนำอื่น ๆ อีกมากมาย ...

CORE VALUE

ภารกิจหลักของเราคือการให้บริการแบบครบวงจรสำหรับการให้คำปรึกษาและการฝึกอบรม เราทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อสร้างความแตกต่าง และสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อมูลค่าทางธุรกิจของลูกค้า การผสมผสานระหว่างความรู้เชิงวิชาการ และประสบการณ์ระดับมืออาชีพ ของทีมที่ปรึกษาของเรานั้นเป็นพื้นฐานที่แข็งแกร่งในการนำเสนอโซลูชันธุรกิจที่เน้นการวิจัย และขับเคลื่อนด้วยความรู้ไปจนถึงปัญหาของผู้บริหารระดับสูง ด้วยความมุ่งมั่นที่แข็งแกร่งของเราเราทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าของเราอยู่ในการแข่งขัน

MISSION

CONC เน้นให้บริการวิชาการที่เข้มข้นและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับบริการโดยมี**พันธกิจ 3 ประการ** คือ

Consulting Service : บริการให้คำปรึกษา

เราขับเคลื่อนผลลัพธ์ทางธุรกิจจากแต่ละโครงการขององค์กรไปจนถึงการมีส่วนร่วมขององค์กรด้วยข้อมูลเชิงลึกเชิงกลยุทธ์ CONC Thammasat ให้บริการการทำงานร่วมกันโดยทีมผู้เชี่ยวชาญข้ามสายงานของเราในการเปลี่ยนกลยุทธ์เป็นกลยุทธ์ นักวิเคราะห์ของเราวางแผนและปฏิบัติงานมีความพร้อมที่จะช่วยเหลือผู้นำทางธุรกิจและกำหนดนโยบายจะเอาชนะวิกฤตขององค์กรและการปรับปรุงความสามารถทางธุรกิจ

Networking : การสร้างเครือข่าย

เรากระตุ้นเครือข่ายธุรกิจในกลุ่มลูกค้าของเราและกระตุ้นการเรียนรู้ตลอดชีวิตผ่านกิจกรรมต่อไปนี้:
1. CONC ธรรมชาติศาสตร์พร้อมสัมมนาธุรกิจฟรี เรามุ่งมั่นที่จะฟื้นฟูความรู้ในกลุ่มลูกค้าศิษย์เก่าผู้ทำหลักสูตร และผู้ที่สนใจโดยแบ่งปันประสบการณ์กับผู้ปฏิบัติงานจริงจากภาคธุรกิจ 2.การเรียนรู้ตลอดชีวิต นำเสนอประเด็นทางธุรกิจที่ทันสมัยกิจกรรมที่น่าสนใจ งานสัมมนา CONC Circle Summit ที่เสริมสร้างความเชี่ยวชาญหลากหลายทางธุรกิจและเครือข่ายจะถึงศิษย์เก่า CONC ของเรา โดย Facebook, E-mail และจดหมายข่าวเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้อย่างไม่หยุดยั้ง

Coaching : การฝึกอบรม

การบูรณาการวิธีการฝึกอบรมจากการฝึกในชั้นเรียนไปจนถึงการเรียนรู้ด้วยโครงงานจากการจำลองธุรกิจ ไปสู่การให้คำปรึกษา One-to-One ที่เหนือกว่าการบรรยายแบบดั้งเดิม แต่ยังดึงดูดผู้เรียน และให้พวกเขามีส่วนร่วมอย่างใกล้ชิดตลอดกระบวนการฝึกสอน กระบวนการฝึกสอนใช้การผสมผสานของกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อช่วยพัฒนากิจกรรมของผู้เรียน เช่นเกมจำลองธุรกิจการเขียนและการนำเสนอแผนธุรกิจกรณีศึกษาและแพลตฟอร์มการประชุมเชิงปฏิบัติการมากมาย เราปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรอย่างต่อเนื่องโดยผสมผสานแนวคิดทางธุรกิจใหม่ ๆ ผู้เชี่ยวชาญของเรามีภูมิหลังที่โดดเด่นในการฝึกอบรมการฝึกสอนและการให้คำปรึกษาสำหรับองค์กรชั้นนำในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ผู้เชี่ยวชาญของเราประกอบด้วยทั้งนักวิชาการและผู้นำที่โดดเด่นในภาคธุรกิจ



CONSULTING SERVICE

CONC Thammasat provides consulting service, research and case study for private and public sectors by faculty members of Thammasat business school as well as external experts who are specialize in all business-related areas. This is to provide clients with complete solution for all business needs.

CONSULTING SERVICE

คณะที่ปรึกษาของ CONC Thammasat ประกอบด้วยคณาจารย์ นักวิจัย และผู้เชี่ยวชาญทางด้านบริหารธุรกิจ จากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี และคณาจารย์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง รวมทั้งผู้เชี่ยวชาญในภาคธุรกิจ คณะที่ปรึกษาของ CONC Thammasat มีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจและโครงการ ด้านการบริหารจัดการของทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และองค์กรอิสระต่างๆ รวมทั้งมีผลงานวิจัยเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ในระดับนานาชาติ และมีการตีพิมพ์ผลงานในวารสารทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ CONC Thammasat ยังมีการแลกเปลี่ยนถ่ายทอดความรู้และข้อมูลการศึกษากับหน่วยงานอื่น ๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งศูนย์วิจัยและสถาบันการศึกษาชั้นนำ ทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

SPECIALIZATION

CONC Thammasat มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาและวิจัยด้านการบริหารธุรกิจในด้านต่าง ๆ ดังนี้



Strategic Formulation

สามารถช่วยคุณได้ในเรื่องประเมินสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ปรับปรุงการแข่งขันทางธุรกิจ และออกแบบกลยุทธ์ที่ทันสมัยตั้งแต่วิธีการดำเนินการจนถึงการนำไปปฏิบัติจริง



Research & Survey

สามารถช่วยคุณได้ในเรื่องวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าและคาดการณ์ยอดขาย พร้อมทั้งสำรวจความต้องการของตลาดและความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งเป็นการดำเนินการวิจัยเฉพาะด้านเพื่อพัฒนาธุรกิจของคุณ



Business Process

สามารถช่วยคุณได้ในเรื่องวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าและคาดการณ์ยอดขาย พร้อมทั้งสำรวจความต้องการของตลาดและความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งเป็นการดำเนินการวิจัยเฉพาะด้านเพื่อพัฒนาธุรกิจของคุณ

SPECIALIZATION (CONTINUED)



Marketing Strategy

สามารถช่วยให้คุณได้ในเรื่องคาดการณ์ความเคลื่อนไหว และแนวโน้มของตลาด รวมถึงวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อหาความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น โดยวิเคราะห์ผ่านการแข่งขันในตลาดและจัดทำแผนการตลาด ที่ช่วยแสวงหาโอกาสและค้นหาความเป็นไปได้ให้กับองค์กรคุณ



Financial Diagnosis

วินิจฉัยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและการเงินแข็งแกร่งและให้บริการทางการเงิน การจัดการความเสี่ยงและการประเมินความเสี่ยง การวางกลยุทธ์ด้านความมั่นคงทางการเงินผ่านการจัดการงบประมาณมาตรฐานการบัญชี และการนำไปใช้การคิดต้นทุนผลิตภัณฑ์และบริการ การกำกับดูแลกิจการและการควบคุมภายใน และการประเมินค่าทรัพย์สิน



Human Resource

สามารถช่วยให้คุณได้ในเรื่องปรับกลยุทธ์องค์กรให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ HR เพื่อออกแบบและดำเนินการพัฒนาระบบข้อมูลทรัพยากรบุคคล โดยดำเนินการผ่าน Workshop และการฝึกอบรมแล้วยังช่วยสนับสนุนการจัดการความรู้ การจัดการความสามารถวางแผนการสืบทอดตำแหน่งโดยระบบศูนย์บ่มเพาะได้อีกด้วย



Logistic & Supply chain

สามารถช่วยให้คุณได้ในเรื่องวิเคราะห์และออกแบบแผนโลจิสติกส์ที่ควรใช้ในการปฏิบัติงาน พร้อมทั้งนำเสนอแนวทางการแก้ปัญหา เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง และการจัดการสินค้าคงคลัง รวมถึงช่วยในเรื่องการดำเนินงานเกี่ยวกับวิธีจัดการระบบสารสนเทศ การวางแผนการผลิต และการวิเคราะห์สถานการณ์จำลอง

CONC Thammasat

บริการให้คำปรึกษาและวิจัยธุรกิจให้กับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมากประสบการณ์

กลุ่มงานให้คำปรึกษา

- โครงการสร้างนักการค้ามืออาชีพภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี 2559 สนับสนุนโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- โครงการให้คำปรึกษาการจัดการท่าอากาศยานการจัดการเชิงพาณิชย์ของศูนย์พัฒนาวิชาการด้านการตลาดการท่องเที่ยว สนับสนุนโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- โครงการพัฒนาองค์กรของ ธพว.ปี 2559 สนับสนุนโดยธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
- โครงการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร ประจำปี 2559 สนับสนุนโดยการไฟฟ้านครหลวง
- โครงการวิเคราะห์ระบบ CNS/ATM and IT back Office ของ บวก. สนับสนุนโดย บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด
- โครงการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจไทยกับกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน สนับสนุนโดยกรมการค้าต่างประเทศ
- โครงการ Central Group Business Acumen สนับสนุนโดย บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล ดีเวลอปเม้นท์ เซ็นเตอร์ จำกัด
- K-SME Academy 2552-2555 สนับสนุนโดยธนาคารกสิกรไทย
- โครงการพัฒนาหลักสูตรค้าปลีก Home Mart Academy สนับสนุนโดย SCG Network Management Co.,Ltd.
- โครงการจัดทำแผนวิสาหกิจ ปีงบประมาณ 2555-2559 สนับสนุนโดยการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย
- โครงการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาด 2553 – 2555 สนับสนุนโดยการไฟฟ้านครหลวง
- โครงการออกแบบหลักสูตรฝึกอบรมและการประเมินสมรรถนะทางการบริหารของผู้บริหารในกลุ่ม talent สนับสนุนโดย Bangkok Industrial Gas Co.,Ltd.
- โครงการออกแบบระบบบัญชีการเงิน สำหรับโครงการระบบขนส่งทางรถไฟเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและสถานีรับส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง Airport Rail Link สนับสนุนโดยการรถไฟฟ้าแห่งประเทศไทย
- โครงการพัฒนาระบบตลาดและเพิ่มศักยภาพธุรกิจบริการไทย สนับสนุนโดยกระทรวงพาณิชย์
- โครงการที่ปรึกษาเพื่อจัดทำแผนทดแทนตำแหน่งผู้บริหารระดับ 9 สนับสนุนโดยการไฟฟ้านครหลวง
- Leadership Development Program สนับสนุนโดย PTT Global Chemical
- โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อรองรับระบบการตรวจประเมินรางวัลคุณภาพแห่งชาติ (TQA) สนับสนุนโดย บริษัท ก่อส่งปิโตรเลียมไทย จำกัด
- โครงการ Lab to Market สำนักงานส่งเสริมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)
- โครงการให้คำปรึกษาและอบรมเพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม “Franchise Business and Quick Service Restaurants” (Consulting for QSR Business) สนับสนุนโดย บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน)
- โครงการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์การพัฒนาแบรนด์และแผนการตลาดระยะยาว สนับสนุนโดย บริษัท พักยาฟู้ดอินดัสตรี จำกัด
- โครงการให้คำปรึกษาทางการตลาด สนับสนุนโดย บริษัท เอิร์ลฟู้ดส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- โครงการให้คำปรึกษาเพื่อดำเนินโครงการพัฒนากลยุทธ์องค์กร การพัฒนาทีมงานเพื่อการบริหารโครงการ และการบริหารความเปลี่ยนแปลงให้กับ อาคเนย์ กลุ่มธุรกิจประกันและการเงิน สนับสนุนโดย บริษัท อาคเนย์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
- โครงการที่ปรึกษาในการจัดทำแผนการตลาดธุรกิจหลัก ปี 2556 สนับสนุนโดย การไฟฟ้านครหลวง
- โครงการพัฒนากลยุทธ์องค์กร การพัฒนาบุคลากร การออกแบบกระบวนการกำกับดูแลและประเมินผลการดำเนินงานกลยุทธ์ บริษัท Real Asset Development จำกัด สนับสนุนโดย บริษัท เรียวเอสเอส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
- โครงการพัฒนากลยุทธ์องค์กร การเตรียมบุคลากรเพื่อการจัดทำกลยุทธ์การออกแบบกระบวนการกำกับดูแลและประเมินผลการดำเนินงานกลยุทธ์ บริษัท พักยาฟู้ดอินดัสตรี จำกัด สนับสนุนโดย บริษัท พักยาฟู้ดอินดัสตรี จำกัด
- โครงการวางแผนกลยุทธ์สำหรับ บริษัท สยามสตีลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ สนับสนุนโดย บริษัท สยามสตีลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
- โครงการจัดทำแผนการจัดตั้งหน่วยธุรกิจและ/หรือ บริษัทในเครือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ในการบริหารกิจการและการดำเนินธุรกิจต่อเนื่องเชิงพาณิชย์ สนับสนุนโดย การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (สฟม.)
- โครงการ EGAT Leadership Development Program (BLDP) สนับสนุนโดย การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

CONC Thammasat

บริการให้คำปรึกษาและวิจัยธุรกิจให้กับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมากประสบการณ์ (CONTINUED)

กลุ่มงานวิจัย

- โครงการการสำรวจ วิจัย ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการท่าเรือแห่งประเทศไทย ปีงบประมาณ 2555 สนับสนุนโดยการท่าเรือแห่งประเทศไทย
- โครงการพัฒนาระบบการเรียนการสอนแบบ Case Method ที่ได้มาตรฐาน สนับสนุนโดยสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา
- โครงการศึกษาการใช้ประโยชน์จากอียิปต์สังเคราะห์ สนับสนุนโดยการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- โครงการส่งเสริมการลงทุนไทย-สาธารณรัฐประชาชนจีน ประจำปี 2554 สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- โครงการวิจัยเพื่อประเมินผลการดำเนินงานของสหกรณ์บริการบ้านเอื้ออาทร สนับสนุนโดยการเคหะแห่งชาติ
- โครงการศึกษาแนวทางการแก้ไขปัญหาการซื้อคืน / ยึดคืน อาคารโครงการบ้านเอื้ออาทร สนับสนุนโดยการเคหะแห่งชาติ
- โครงการวิจัยเพื่อวัดความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อผู้ประกอบการธุรกิจฮาร์ดแวร์ สนับสนุนโดยการเคหะแห่งชาติ
- โครงการวิจัย Positioning และ Direction ของตลาดทุนไทย สนับสนุนโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- โครงการวิจัยทัศนคติและพฤติกรรมกรรมการบริหารการลงทุนของผู้จัดการกองทุน สนับสนุนโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- โครงการประเมินผลระดับความสำเร็จในการพัฒนาชุมชนเข้มแข็งพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน ปี 2558 สนับสนุนโดย การเคหะแห่งชาติ
- โครงการจัดทำแผนแม่บทการบริหารและพัฒนาชุมชน พ.ศ.2560-2564 และพัฒนาตัวชี้วัดชุมชนเข้มแข็งพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน สนับสนุนโดย การเคหะแห่งชาติ
- โครงการสำรวจความพึงพอใจและความผูกพันของผู้บริโภคต่อ NGV ปตท.ปี 2558 สนับสนุนโดย บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน)
- โครงการที่สำรวจความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาประจำปีงบประมาณ 2558 สนับสนุนโดย สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)
- โครงการจัดทำแผนการตลาดการไฟฟ้านครหลวง ปี 2558 สนับสนุนโดย การไฟฟ้านครหลวง
- โครงการประเมินและติดตามผลการจัดตั้งหน่วยธุรกิจ สำหรับ บริษัท สยามสตีล สนับสนุนโดย บริษัท สยามสตีล
- โครงการศึกษากลยุทธ์ในการขยายตลาดสำหรับโรงงานจังหวัดมหาสารคาม บริษัท ดิคอนโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) สนับสนุนโดย บริษัท ดิคอนโปรดักส์ จำกัด (มหาชน)
- โครงการคัดเลือกผู้นำและบุคคลต้นแบบด้านธรรมาภิบาลของการประปานครหลวง CG My Idol ปี 2558 สนับสนุนโดย การประปานครหลวง
- โครงการศึกษาการส่งเสริมและพัฒนาการบริโภคข้าวและสร้างนวัตกรรมของข้าวไทยเพื่อส่งเสริมและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อรองรับ AEC ประจำปีงบประมาณ 2558 สนับสนุนโดย กรมการค้าภายใน
- โครงการศึกษาการส่งเสริมและพัฒนาตลาดข้าวในพื้นที่ภาคใต้เพื่อส่งเสริมและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อรองรับ AEC ประจำปีงบประมาณ 2558 สนับสนุนโดย กรมการค้าภายใน
- โครงการศึกษาการใช้และการบริโภคข้าวไทย ปีงบประมาณ 2558 สนับสนุนโดย กรมการค้าภายใน
- โครงการศึกษาผลกระทบของการกำหนดมาตรฐานเวลาอาเซียนต่อประเทศไทย สนับสนุนโดย สวทช.
- โครงการ Humlog Partnership Agreement สนับสนุนโดย Kuhne Foundation ประเทศสวิตเซอร์แลนด์
- โครงการประเมินผลการดำเนินโครงการรับจำนำข้าวเปลือกนาปี ปี 2555 และ โครงการรับจำนำข้าวเปลือกปีการผลิต 2555/56 สนับสนุนโดย กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์
- โครงการศึกษาข้อมูลอาเซียนภาคประชาคมเศรษฐกิจและภาคประชาคมสังคม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการรายงาน ASEAN Beyond 2015 (Season 2) สนับสนุนโดย องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย (ส.ส.ท.)

CONC Thammasat

บริการให้คำปรึกษาและวิจัยธุรกิจให้กับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมากประสบการณ์ (CONTINUED)

กลุ่มงานวิจัย (ต่อ)

- โครงการวิจัย The Benefits of Using Video- Sharing Websites for Education Purpose in Thailand สนับสนุนโดย Google Asia Pacific Pte Ltd.
- โครงการเสริมสร้างค่านิยมและวัฒนธรรมองค์กร ปี 2557 สนับสนุนโดย การไฟฟ้านครหลวง
- โครงการคัดเลือกผู้นำและบุคคลต้นแบบด้านธรรมาภิบาล (CG My Idol 2557) สนับสนุนโดย การประปานครหลวง
- โครงการศึกษาพัฒนาสถาปัตยกรรมระบบโครงสร้างข้อมูลผู้ช่วยรายบุคคลเพื่อให้บริการแก่หน่วยบริการในระบบประกันสุขภาพถ้วนหน้า (Electronic medical information Exchange Architecture) สนับสนุนโดย สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปช.)
- โครงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โรงงานผลิตสารสกัดสมุนไพรเพื่อผลิตเวชสำอาง เสมอาหารและยา ตามมาตรฐาน GMP/PICs สนับสนุนโดย สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.)
- การทำงานตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร สนับสนุนโดย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)
- โครงการ ททท.ยุคใหม่ใส่ใจจริยธรรม สนับสนุนโดย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)
- โครงการความพอเพียงของเงินบำนาญข้าราชการที่เป็นสมาชิก กบข.ประเภทข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา สนับสนุนโดย กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.)
- โครงการพัฒนาศาสตร์เพื่อเพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมไฟฟ้าอย่างมีประสิทธิภาพและรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ส่วนงานย่อยที่ 2) สนับสนุนโดย บริษัท เบนร่า จำกัด
- โครงการวิจัย The Economic Value of The Video-Based Websites for The Thai Economy สนับสนุนโดย Google Asia Pacific Pte Ltd.,
- โครงการประเมินผลครึ่งแผนระดับประเทศในการดำเนินงานตามแผนงานจัดตั้งประชาคมสังคมและวัฒนธรรมอาเซียน สนับสนุนโดย สำนักงานปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์
- โครงการวิจัยอุตสาหกรรมและบริการของไทยที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และโอกาสในการประกอบอาชีพ สนับสนุนโดย สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การมหาชน)
- โครงการวิจัยตลาดเชิงลึกธุรกิจหลักประจำปี 2559 พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าบ้านอยู่อาศัยของ กฟน. จำแนก Sub – Segment สนับสนุนโดยการไฟฟ้านครหลวง
- โครงการวิจัยการศึกษาทิศทางตลาดของการใช้รถยนต์ไฟฟ้าและการสร้างสถานีชาร์จไฟฟ้า สนับสนุนโดยการไฟฟ้านครหลวง
- โครงการ Developing a Winning Wealth Management model สนับสนุนโดย ธนาคาร ซีไอเอ็มบีไทย จำกัด (มหาชน)
- โครงการ Banking Disruptive Technology สนับสนุนโดย ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
- โครงการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการรุ่นใหม่การค้า ชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (มาเลเซีย สเปน.ลาว และกัมพูชา) (Young Entrepreneur Network Development Program at the frontier : YEN-D Frontier) สนับสนุนโดยกรมการค้าต่างประเทศ
- โครงการ Strategic Board Master Class สนับสนุนโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- โครงการอบรมด้านการบริหารทรัพยากรและการเงินสำหรับพนักงานโปรเจกต์ไทย สนับสนุนโดย บริษัท โปรเจกต์ไทย จำกัด (ปทท)
- โครงการ GSB Microfinance สนับสนุนโดยธนาคารออมสิน
- โครงการเทคนิคการตรวจสอบกิจการที่จัดทำบัญชีด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (EDP AUDIT) สนับสนุนโดยกรมสรรพากร
- โครงการการจัดการท่าอากาศยานระดับกลาง (Intermediate Airport Management) สนับสนุนโดย บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)(ทอท.)
- โครงการ CPN Success Retail Business Formula สนับสนุนโดย บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- โครงการจัดอบรมและแนะนำเชิงปฏิบัติการการทบทวนและจัดทำแผนวิสาหกิจ ปีงบประมาณ 2561-2564 (ฉบับปรับปรุง) สนับสนุนโดย การท่าเรือแห่งประเทศไทย
- โครงการการแข่งขัน Startup ระดับประเทศ (Startup Thailand League) สนับสนุนโดย สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)



IN-HOUSE TRAINING

Custom-designed executive education programs that coach your team to challenge assumptions, revisit strategic initiatives in the light of cutting-edge research, and translate what they learned in the program into actions for the benefits of their organizations.

TRAINING SERVICE

CONC Thammasat ถ่ายทอดประสบการณ์ ความชำนาญในการจัดฝึกอบรม มีการปรับปรุงหลักสูตรให้ทันสมัยเหมาะสมกับสภาวะการแข่งขันทางภาคธุรกิจ และยกระดับคุณภาพให้เทียบเท่าหลักสูตรอบรมสำหรับผู้บริหารจาก มหาวิทยาลัยชั้นนำในต่างประเทศ ด้วยวิธีการเรียนการสอนที่หลากหลาย เช่น Business Simulation Game, Project-based Learning, Workshop โดยเน้นการปฏิบัติ ใช้งานได้จริง สร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง

SPECIALIZATION

CONC Thammasat มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการจัดอบรม **In-house Training** ในด้านต่าง ๆ สำหรับ ภาครัฐ และภาคเอกชน ดังนี้

- Management
- Human Resource Management
- Operation Management
- Marketing
- Strategy
- Digital Business
- Finance
- Logistics and Supply Chain
- Accounting
- International Business
- & MORE ...

CONC Thammasat

จัดทำหลักสูตรที่ออกแบบเฉพาะสำหรับแต่ละองค์กร ได้แก่

- หลักสูตร CPF Mini MBA : Global Business Executive Development Program บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร Mini MBA : Middle Management Series บริษัท ยูนิลี ไคโร จำกัด (ประเทศไทย) จำกัด
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร Mini MBA : Summit Working Alliance Team กลุ่มบริษัท ซัมมิต โอโต้ บอดี
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร (Mini MBA) บริษัท ไทยซัมมิต โอโตพาร์ท อินดัสตรี จำกัด
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร (Mini MRE) บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร Mini MBA บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร Mini MBA : Passion for Success Series บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- โครงการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง Advanced Strategic Management (CEO) คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล
- โครงการพัฒนาผู้บริหาร Abridge Business Certificate (ABC) คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล
- โครงการพัฒนาบุคลากร หลักสูตร Performer Development Program บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)
- โครงการพัฒนาบุคลากร หลักสูตร Leadership Development Program บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตรการพัฒนายุทธศาสตร์สู่ภาคปฏิบัติ (Strategy Development in Action) สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล
- โครงการพัฒนานักบริหารระดับสูง กรมธนารักษ์ หลักสูตรขั้นสูง “ผู้นำองค์กรสู่อนาคต”
- หลักสูตร Core Value : Integrity, Innovation, Intensity บริษัท ยูนิลี ไคโร จำกัด (ประเทศไทย) จำกัด
- โครงการพัฒนาตัวชี้วัดและกลยุทธ์ บริษัท อาหารสยาม จำกัด (มหาชน)

CONC Thammasat

จัดทำหลักสูตรที่ออกแบบเฉพาะสำหรับแต่ละองค์กร ได้แก่ (CONTINUED)

- หลักสูตร Retail Transformation : Strategic Approach (R-BCD) บริษัท เอสซีจี ซิเมนต์-ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด
- หลักสูตร SCG Young Entrepreneurial : Competitive Advantage Series บริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด
- หลักสูตร Abridge Business Certificate (ABC) : Excellence Series บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด
- หลักสูตร แผนกลยุทธ์การตลาด บริษัท ไทยรวมสินพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด
- หลักสูตร TAT Business Development Program (TBD) การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- หลักสูตร การบริหารความเสี่ยง บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตรการพัฒนาภาวะผู้นำ : เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์สำหรับผู้บริหารระดับสูง สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง
- หลักสูตรพัฒนาภาวะผู้นำ : จากทฤษฎีสู่ประสบการณ์ผ่านนักบริหารผู้เป็นเลิศ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
- หลักสูตร Executive Leadership Program กลุ่มบริษัท Plantheon Co.,LTD.
- หลักสูตร ยุทธศาสตร์การบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในภาคราชการ (Strategic HRM and HRD in Public Sector) สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง
- หลักสูตร Accounting for Non-Accountants ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร พัฒนาศักยภาพด้านบริหารสำหรับบุคลากรด้าน ICT ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร Diploma in Banking for IT Professionals (DBIT) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะด้านสินเชื่อ สำหรับผู้บริหารสำนักงานเขต : sSME Star Project” ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตรการเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้จัดการฝ่าย (VP Prep-Training Program for Thailand Post) สำหรับ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด
- หลักสูตร The Dots@China town ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตรพัฒนาผู้บริหาร Supervisory Development Program (SDP) บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร Digital Leadership for Executive สำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทั้ง 9 แห่ง
- หลักสูตร Management in the Globalized World-Springboard for Success สำหรับ PTTPM
- หลักสูตร Strategic Management สำหรับ SCG
- หลักสูตร Leadership Development Program การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หลักสูตร Strategic Management The Siam Cement Public Limited Leadership Excellence and Development KPMG in Thailand
- หลักสูตร BBL People Manager : Managing People for Success ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตรเทคนิคการเจรจาต่อรอง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- หลักสูตรผู้นำเชิงกลยุทธ์ (Strategic Leader) บริษัท อำพลฟู้ดส์ โพรเซสซิ่ง จำกัด
- หลักสูตร Finance for Non-Financial Executive บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- หลักสูตร พัฒนาผู้บริหาร Mini MBA for Executive บริษัท ธนบุรีประกอบรถยนต์ จำกัด
- หลักสูตร “การอ่าน วิเคราะห์ และประยุกต์ใช้งบการเงินเพื่อการดำเนินธุรกิจ” (Financial Statements Analysis and Applied to Business) บริษัท อิตัลไทยวิศวกรรม จำกัด



PUBLIC TRAINING

CONC Thammasat transfers and exchanges knowledge to clients, sharing experiences with real practitioners from different business sectors. CONC Thammasat is expert at training, coaching and entrepreneur development in-line with world-class standard. We utilize new methods of training such as business simulation game, project-based learning, workshop, case study with the emphasis on real-life practice and networking.

PUBLIC TRAINING

1. Management Development

• หลักสูตร พัฒนาผู้บริหาร Global Mini MBA: (Entrepreneurial Manager Series)	18
• หลักสูตร พัฒนาผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Mini MRE @tbs)	19
• หลักสูตร Designing Modern Supply Chains	20
• หลักสูตร Innovative Entrepreneurship	21
• หลักสูตร ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจและผลงาน (Improving Business and Performance through Creative and Innovative Thinking)	22
• หลักสูตร เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Presentation Technique)	23
• หลักสูตร Service Excellence	23
• หลักสูตร Balanced Scorecard	24
• หลักสูตร การวัดผลการปฏิบัติงานขององค์กร (Performance Measurement)	24
• หลักสูตร Objective and Key Results : OKRs	25
• หลักสูตร สุดยอดขั้นเชิงการเจรจา (Excellent Negotiation)	25

2. Marketing Feature

• หลักสูตร พัฒนานักการตลาดยุคใหม่ Marketing Certificate Program (MCP - Excellence Series)	27
• หลักสูตร พัฒนานักการตลาดดิจิทัลยุคใหม่ (Digital Marketing Certificate Program)	28
• หลักสูตร เจาะลึก Facebook Marketing	29
• หลักสูตร Digital Entrepreneur	29
• หลักสูตร สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Excellence in E-Commerce Program: EEP)	30

3. Human Resource

• หลักสูตร การบริหารทรัพยากรมนุษย์ขั้นสูง (Advance HR: Survival Beyond Tomorrow)	32
• หลักสูตรการบริหารทรัพยากรมนุษย์เพื่อความสำเร็จขององค์กร (Managing People for Organizational Success)	33
• หลักสูตร การเสริมสร้างพลังความเป็นผู้นำ (Enhancing Leadership Presence: ELP)	34
• หลักสูตร LGBT INCLUSIVE WORKPLACE: A PRACTICAL TRAINING FOR EMPLOYERS AND HR PROFESSIONALS (AN LGBT DIVERSITY AND INCLUSION SERIES)	35

PUBLIC TRAINING

4. Finance and Accounting

• หลักสูตร บัญชีและการเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่มีพื้นฐาน (Finance for Non-financial Executive)	37
• หลักสูตร การทำบัญชียุคเดียวและภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SME	38
• หลักสูตร การเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Finance)	39
• หลักสูตร การวิเคราะห์งบการเงิน 3 มิติและฝึกปฏิบัติ	40
• หลักสูตร การจัดทำและบริหารงบประมาณ	41
• หลักสูตร ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax) และภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax)	42
• หลักสูตร ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)	43
• หลักสูตร ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax)	44
• หลักสูตร การวางแผนภาษี (Tax Planning)	44
• หลักสูตร การจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน	45

5. Strategy Development

• หลักสูตร Strategic Organization Development: การพัฒนาองค์กรเชิงกลยุทธ์	47
• หลักสูตร Strategies and Innovation Creation	48
• หลักสูตร การวางแผนกลยุทธ์ (Business Strategy) อย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย	49
• หลักสูตร โหลวเ่ง: การคัดเลือก Talent ประเภทต่าง ๆ ขององค์กร	49
• หลักสูตร การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (Feasibility Study)	50
• หลักสูตร กลยุทธ์การบริหารพนักงาน “ผู้มีความสามารถสูง” (Strategic Talent Management)	51

MANAGEMENT DEVELOPMENT

- หลักสูตร พัฒนาผู้บริหาร Global Mini MBA: (Entrepreneurial Manager Series)
- หลักสูตร พัฒนาผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Mini MRE @tbs)
- หลักสูตร Designing Modern Supply Chains
- หลักสูตร Innovative Entrepreneurship
- หลักสูตร ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจและผลงาน
(Improving Business and Performance through Creative and Innovative Thinking)
- หลักสูตร เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Presentation Technique)
- หลักสูตร Service Excellence
- หลักสูตร Balanced Scorecard
- หลักสูตร การวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร (Performance Measurement)
- หลักสูตร Objective and Key Results : OKRs
- หลักสูตร สุดยอดขั้นเชิงการเจรจา (Excellent Negotiation)

หลักสูตร

พัฒนาผู้บริหาร Global Mini MBA: Entrepreneurial Manager Series “Passion for Success and Resilience”

ระยะเวลา

153 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

โครงการนี้เน้นให้ผู้เข้ารับการอบรมตระหนักในสำคัญของการเรียนรู้เพื่อเป็นผู้จัดการมืออาชีพภายใต้สภาพแวดล้อมการแข่งขันที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว กอปรกับการพัฒนาของเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อเพิ่มความสามารถเชิงการบริหาร พัฒนาศักยภาพความเป็นผู้บริหารระดับสูง
3. เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจโดยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมที่เกี่ยวข้อง
4. เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์จริงระหว่างวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิและกลุ่มผู้เข้าอบรม
5. เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนการวิเคราะห์แก้ไขปัญหาทางธุรกิจในเชิงลึกและฝึกปฏิบัติการเขียนแผนธุรกิจ

หลักสูตรการอบรม

Module 1: Analytical Foundations

- Economics for Entrepreneur
- The World of Entrepreneurs and Business Modeling
- Design Thinking for Entrepreneur & workshop
- Entrepreneurial Strategy
- MINI Research for Entrepreneur
- Critical Thinking for Entrepreneur
- Writing Effective Business Plan

Module 2: Leadership Essentials

- Management of People at Work
- Leadership and Managing Change in Challenging Times
- Leadership in Resilient Organization

Module 3: Core Business Foundations

- Entrepreneurial Marketing
- Entrepreneurial Finance and Accounting
- Operations and Administration

Module 4: Business Digitization

- Competing in the Digital Age: Business Transformation
- Digital Transformation in Action
- Data Analytics Workshop
- Data Visualization Workshop

Module 5: Passion for Success and Resilience

- Best Practices in Entrepreneurs
- Business Consulting One-to-One
- First Meet & Match
- Study Visit and Seminar: ณ องค์กรชั้นนำในประเทศ

หลักสูตร

พัฒนาผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (MINI MRE @ TBS)

ระยะเวลา

182 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เสริมสร้างความรู้ที่เป็นเครื่องมือพื้นฐาน (Basic Tools) ในการนำไปสู่ความเข้าใจในการบริหารและตัดสินใจเกี่ยวกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ สามารถจับประเด็นปัญหา วิเคราะห์ปัญหา และตัดสินใจแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นระบบ
2. เพิ่มศักยภาพแก่ผู้เข้าโครงการในการพัฒนาตนเอง ให้พร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่ กลาง หรือ ขนาดย่อม
3. เพิ่มพูนวิสัยทัศน์ โลกทัศน์ ความรู้ความเข้าใจ และทักษะของผู้บริหารในการวางแผนกลยุทธ์และการบริหารงาน ให้บรรลุเป้าหมาย และนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4. เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ระหว่างผู้เข้าร่วมโครงการ วิทยากรและผู้ทรงคุณวุฒิ

หลักสูตรการอบรม

Real Estate Market Facts and Information
Real Estate Market Trend in Thailand
Real Estate Development Process
Macro Economics and Real Estate Market
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
Key success factor ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย
ทรัพย์สินสิทธิ์ เอกสารสิทธิ์
ช่องทางและโอกาสการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ :
การลงทุนคอนโด
Residential Market Data Analysis
Architectural Approach to Feasibility Study
เศรษฐศาสตร์เมืองและการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง
กฎหมายควบคุมอาคาร 1 (Design Criteria)
กฎหมายควบคุมอาคาร 2 (Mass Model Analysis)
กฎหมายที่ดิน, การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน
How to invest in Hotel for SMEs
การลงทุนในตลาดสด ตลาดนัด
Building Technology
Project Cost Estimation
Marketing Analysis Tools
- แนวคิด ทฤษฎีทางการตลาด
- เครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด และศักยภาพในการแข่งขัน
Marketing Mix and IMC
- กระบวนการและพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์
- การแบ่งส่วนตลาด, การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางแผนผลิตภัณฑ์
Tools for site looking for a use or Use looking for a site

Workshop 1: Site Looking for a Use or Site Selection
Construction Cost Management
Workshop 2: Financial Analysis in Practice
Real Estate Finance
Workshop 3: Feasibility Analysis (NPV, IRR/ Sensitivity Analysis/ Goal Seek)
Workshop 4: Sensitivity Analysis (การกระจายความเป็นไปได้ของรายรับ/การใช้ Binomial Tree ในการวิเคราะห์/การตัดสินใจการลงทุน)
Type of Shopping Centers, Type of Goods, Trade Area
การวางแผนภาษีสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
Office Building, Serviced office and Co-working space
Steps to Develop Condominium
Property Management Case Study (ขั้นตอนการจัดทะเบียนอาคารชุด/ขั้นตอนการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรและอาคารชุด)
ธุรกิจการดูแลผู้สูงวัยกับโอกาสในการลงทุน พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง
แนวทางการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับ SME
รูปแบบที่อยู่อาศัยเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภค
Project Consulting 1 - 2 : Legal and Physical Analysis for Real Estate
Project Consulting 3 - 4 : การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดและการเงิน
Project Consulting 5 - 6 : การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในภาพรวมและการวิเคราะห์ความเสี่ยง”
Summary for Real Estate Application Session

หลักสูตร

Designing Modern Supply Chains

ระยะเวลา

81 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจการบริหาร การจัดการซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ที่มีผลต่อการแข่งขันทางธุรกิจ ในสภาพเศรษฐกิจและโลกที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจความสำคัญ สามารถคิดวิเคราะห์ วางแผน และนำไปสู่การตัดสินใจในการออกแบบและบริหาร ซัพพลายเชน รวมถึงกระบวนการของโลจิสติกส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดความสอดคล้องระหว่างอุปสงค์ อุปทาน และการจัดการทางการเงิน ตามกลยุทธ์และแผนดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
3. เพื่อก่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายของผู้ที่มีประสบการณ์ที่หลากหลาย ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ เพื่อเพิ่มพูน ความรู้ในระดับสูง ตลอดจนร่วมกันแก้ปัญหาในธุรกิจด้วยการจัดการซัพพลายเชนและโลจิสติกส์สมัยใหม่

หลักสูตรการอบรม

Chapter 1: Fundamental

- Supply Chain Management
- Supply Chain Performance
- Planning for Integrated Operations Across the Supply Chain (S&OP, Forecasting and Demand Planning, Material Planning)
- Customer Management
- Customer Expectation
- Customer Relationship Management
- Customer Service Performance
- Supply Management
- Procurement & Sourcing
- Production & Operational Management
- Logistic Management
- Transportation Management
- Warehouse Management
- Inventory Management

Chapter 2: In-depth learning with Experts

- International Logistics
- Sustainable Supply Chain Management
- Humanitarian Logistics
- Last Mile Delivery
- E-Commerce Supply Chain
- Digital Supply Chain Transformation
- Supply Chain Modelling
- Supply Chain Risk Management
- Supply Chain Performance
- Green Supply Chain and Reverse Logistics
- CEO Talk: Supply Chain Strategy

Chapter 3: Activities: Workshops and Projects

- Wrap-up & Open Discussion
- Ice Breaking & Networking Activities
- Supply Chain Simulation Game
- Project Consulting
- Project Presentation: Supply Chain Strategy & Competitive Advantage

หลักสูตร

Innovative Entrepreneurship

ระยะเวลา

96 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะที่สำคัญของการเป็นผู้ประกอบการด้วยแนวคิดนวัตกรรมให้ประสบความสำเร็จ
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะที่สำคัญในการสร้างนวัตกรรมในธุรกิจและผลิตภัณฑ์
3. เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจทั้งด้านการตลาด การปฏิบัติการ การเงิน และวางแผนธุรกิจ
4. เพื่อให้เข้าใจในลักษณะที่สำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อจะได้บริหารธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ดียิ่งขึ้น

หลักสูตรการอบรม

ภาควิชาการ

1. แนวคิดในการสร้างธุรกิจต้นแบบ
2. การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์และการสร้างนวัตกรรม I
3. การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์และการสร้างนวัตกรรม II
4. แนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ I
5. แนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ II
6. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการวางแผนธุรกิจ
 - Market Feasibility
 - Operation Feasibility
7. การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ
8. การทำ Digital Marketing สำหรับผู้ประกอบการ
9. การบัญชีที่ควรรู้สำหรับผู้ประกอบการ
10. การวางแผนภาษีสำหรับผู้ประกอบการ
11. การบริหารการเงินสำหรับผู้ประกอบการ
 - Financial Analysis
12. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน
 - Financial Feasibility
13. การสร้างคุณค่าทางธุรกิจ (Value Creation) ด้วย Digital Business
14. ถอดบทเรียนจาก Digital Startup
15. การเจาะจุดแข็งเพื่อความสำเร็จ
16. กิจกรรมแนะนำตัวเพื่อสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์
17. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

ภาคทัศนศึกษาดูงาน

ศึกษาดูงานการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต่างประเทศ (ยุโรป)

หลักสูตร

ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจและผลงาน Improving Business and Performance through Creative and Innovative Thinking

ระยะเวลา

12 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

เมื่อเสร็จสิ้นโครงการฝึกอบรมและสัมมนาหลักสูตรนี้ ผู้ร่วมโครงการจะมีความรู้ ทักษะและความสามารถ 8 ประการ ต่อไปนี้

1. อธิบายความหมายของความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม และระบุความแตกต่างระหว่างความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมได้
2. วิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ วิสัยทัศน์และกลยุทธ์ และสามารถบูรณาการและสังเคราะห์ความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ วิสัยทัศน์และกลยุทธ์เพื่อสร้างนวัตกรรมได้
3. ระบุแหล่งที่มา 4 ประการของความคิดสร้างสรรค์ และอธิบายได้ว่า ปัญหา ความท้าทาย ความคิดฝันและสถานการณ์หรือเหตุการณ์ที่บุคคลประสบ จะนำไปสู่ความคิดสร้างสรรค์จนพัฒนาเป็นนวัตกรรมได้อย่างไร
4. จำแนกและอธิบายหลักการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ 5 รูปแบบ คือ “การคิดเหมือน-ทำเหมือน” “การคิดเหมือน-ทำต่าง” “การคิดต่าง-ทำต่าง” “การคิดนอกกรอบ” และ “การคิดย้อนศร” หรือ “การคิดสวนกระแส” และนำหลักการ 5 รูปแบบมาประยุกต์เพื่อสร้างธุรกิจและพัฒนาธุรกิจ ผลิตภัณฑ์และการบริการ
5. จำแนก อธิบายและประยุกต์เทคนิคการคิดสร้างสรรค์ “SCAMPER” ซึ่งได้แก่ หลักการทดแทน (Substitution) การประกอบ (Combination) การปรับ (Adaption) การดัดแปลง (Modification) การใช้ในอีกงานหนึ่ง (Putting in another use) การลดหรือตัดออก (Elimination) และการจัดลำดับใหม่ (Rearrange) หรือ การทำสวนทางหรือตรงกันข้าม (Reversal)
6. นำหลักการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์และเทคนิคการคิดสร้างสรรค์มาประยุกต์เพื่อสร้างธุรกิจและผลิตภัณฑ์ ประกอบธุรกิจ ปรับปรุงธุรกิจ พัฒนาธุรกิจสู่มาตรฐานสากล รวมทั้งการพัฒนาการบริหาร การบริการ วิธีการทำงานและการแก้ปัญหาทางาน
7. คิดสร้างสรรค์โครงการนวัตกรรมใด ๆ หนึ่งโครงการที่ปรารถนา และนำเสนอต่อหน่วยงานหรือสังคมอย่างสร้างสรรค์
8. ระบุคุณสมบัติที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม และวิธีการพัฒนาดนให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม

หลักสูตรการอบรม

1. ความสำคัญของความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม
2. ความคิดสร้างสรรค์กับจินตนาการ วิสัยทัศน์และความคิดเชิงกลยุทธ์
3. ที่มาของความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม
4. เทคนิคและวิธีการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์
5. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการแก้ปัญหา (Problem Solving)
6. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการสร้างธุรกิจ (Building Business)
7. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการคิดผลิตภัณฑ์ (Creating Products & Services)
8. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการทำธุรกิจ (Doing Business)
9. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการแก้ปัญหาการบริหาร (Problem Solving)
10. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจสู่สากล
11. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการโฆษณา
12. Workshop : Creating & Innovating Project
13. Presentation : Creative & Innovative Project

หลักสูตร

เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Presentation Technique)

ระยะเวลา	12 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อที่จะได้รู้จักการกำหนดเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการนำเสนอ 2. เพื่อให้เข้าใจขอบเขตการสังเกตและปรับแนวทางการนำเสนอ ด้วยการวิเคราะห์ผู้ฟังอย่างมีประสิทธิภาพ 3. เพื่อให้สามารถจัดลำดับความคิดเห็น และขอบเขตการนำเสนอ อย่างมีขั้นตอน และเข้าใจง่าย 4. เพื่อให้สามารถจัดลำดับข้อมูลได้สมบูรณ์ พร้อมเป็นเครื่องมือในการนำเสนอ 5. เพื่อให้สามารถสร้างความมั่นใจในการแสดงออก และเป็นแบบอย่างนำเสนอต่อผู้ฟัง 6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกปฏิบัติ รูปแบบพื้นฐานการนำเสนอ การแสดงความคิดเห็น การโน้มน้าว การนำเสนอเพื่อการตัดสินใจ การนำเสนอเพื่อขออนุมัติ และการเป็นผู้สอนงาน
หลักสูตรการอบรม	ความหมายและความสำคัญของการนำเสนอ การกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์การนำเสนอ การจัดเตรียมขั้นตอนการนำเสนอต่อกลุ่มผู้ฟัง เทคนิคการนำเสนอต่อกลุ่มผู้ฟัง การวางโครงสร้างและรูปแบบการนำเสนอ กลยุทธ์การใช้สื่อในการนำเสนอ การจัดข้อขัดแย้งจากผู้ฟัง

หลักสูตร

Service Excellence

ระยะเวลา	6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อเรียนรู้และทำความเข้าใจมาตรฐานและแนวทางการให้บริการลูกค้า 2. เพื่อเรียนรู้ และเข้าใจความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโลกธุรกิจ ซึ่งมีผลกระทบต่อบริการลูกค้า 3. เพื่อเสริมสร้างทัศนคติและสร้างจิตสำนึกในงานให้บริการที่ดีในการให้บริการลูกค้า 4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ปรับเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรมบริการ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับผู้รับบริการ
หลักสูตรการอบรม	กลยุทธ์หลักในการแข่งขันเพิ่มสำคัญของกระบวนการบริหารประสบการณ์ลูกค้า การบริหารจุดสัมผัสการบริหารแรกเริ่ม CEM การแบ่งประเภทลูกค้า การบริหารคำติชม ออกแบบกระบวนการให้บริการโดย CEM และ Touch Points นำเสนอการปรับปรุงการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ

หลักสูตร

Balanced Scorecard

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้พื้นฐานในหลักการ Balanced Scorecard สำหรับใช้ในการประเมินผลการปฏิบัติงานขององค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบวิธีการสร้าง และกำหนดตัวชี้วัดตัวผลการปฏิบัติงาน รวมทั้งเป้าหมายที่ใช้ในการวัดผลตามหลักการ Balanced Scorecard ให้สามารถเชื่อมโยงการประเมินผลดังกล่าวเข้ากับเป้าหมายขององค์กรต่อไป
3. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ในเรื่องตัวชี้วัดและระบบการประเมินผลร่วมกัน
4. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาสามารถนำหลักการดังกล่าวไปประยุกต์เข้ากับองค์กรตนได้

หลักสูตรการอบรม

หลักการที่เกี่ยวข้องกับการประเมินผลการทำงาน (Performance Evaluation) แนวคิด และหลักการของ Balanced Scorecard ความหมาย และความสำคัญของตัวชี้วัด (Performance Indicators) การกำหนดตัวชี้วัดที่สำคัญ (Key Performance Indicators) รวมทั้งเป้าหมาย น้ำหนักความสำคัญการกำหนดเกณฑ์การวัด และวิธีการประเมินผล ตัวอย่างการจัดทำ Balanced Scorecard
Workshop การจัดทำ Balanced Scorecard
ปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จ
สรุปและตอบข้อซักถาม

หลักสูตร

การวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร (Performance Measurement)

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึง นิยามและความสำคัญของการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าใจการใช้ระบบวัดผลการปฏิบัติงานองค์กรเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของระบบการจัดการ
3. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาสามารถออกแบบระบบการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร
4. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาสามารถนำเอาระบบการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กรไปใช้ในทางปฏิบัติ

หลักสูตรการอบรม

นิยามและความสำคัญของการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร
การใช้ระบบวัดผลการปฏิบัติงานองค์กรเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของระบบการจัดการ
การออกแบบระบบการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กร
การนำเอาระบบการวัดผลการปฏิบัติงานองค์กรไปใช้ในทางปฏิบัติ

หลักสูตร

Objective and Key Results : OKRs

ระยะเวลา	6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้พื้นฐานในหลักการของ OKRs 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถออกแบบ OKRs ได้อย่างถูกต้อง 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเอาแนวคิดนี้ไปใช้ได้ทางปฏิบัติ
หลักสูตรการอบรม	ที่มาและความหมายของ Objective and Key Results การออกแบบ Objective and Key Results ในองค์กร การนำ Objective and Key Results ไปใช้ในทางปฏิบัติ ตัวอย่างการนำ OKRs ไปใช้ในองค์กรจริง Workshop สรุปและตอบข้อซักถาม

หลักสูตร

สุดยอดขั้นเชิงการเจรจา (Excellent Negotiation)

ระยะเวลา	12 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจและเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อหลักการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดทักษะในการเจรจาต่อรองและสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพทันทีหลังจบการฝึกอบรม 3. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้เข้าอบรมด้วยกันและผู้เข้าอบรมกับวิทยากร
หลักสูตรการอบรม	ผลการเจรจา : วิธีแก้ไขข้อขัดแย้ง ความสำคัญ ความหมายและประเภทการเจรจาต่อรอง องค์ประกอบของนักเจรจา หลักคิดและการกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์และรูปแบบการเจรจา ศิลปะการเจรจาต่อรอง ข้อควรพึงระวังในการเจรจา Role play / Workshop

MARKETING FEATURE

- หลักสูตร พัฒนานักการตลาดยุคใหม่ Marketing Certificate Program (MCP - Excellence Series)
- หลักสูตร พัฒนานักการตลาดดิจิทัลยุคใหม่ (Digital Marketing Certificate Program)
- หลักสูตร เจาะลึก Facebook Marketing
- หลักสูตร Digital Entrepreneur
- หลักสูตร สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Excellence in E-Commerce Program: EEP)

หลักสูตร

พัฒนานักการตลาดยุคใหม่ Marketing Certificate Program (MCP – Excellence Series)

ระยะเวลา

81 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ และเพิ่มพูนความสามารถทางด้านการบริหารการตลาดยุคใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีโอกาสฝึกการตัดสินใจ แก้ปัญหา และพัฒนาความสามารถในด้านการจัดการการตลาด
3. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ขยายมุมมอง และรับทราบถึง ทฤษฎี รวมทั้งกลยุทธ์ใหม่ ๆ ทางด้านการตลาด
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ระหว่างวิทยากรและผู้เข้าอบรมด้วยตนเอง
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้และแนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ไปใช้ในการพัฒนารูธุรกิจของตน หรือองค์กรที่ทำงานอยู่

หลักสูตรการอบรม

Marketing 4.0, Future Model for Marketing
Positioning Excellence : The Right Solution, The Right Positioning
กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์
Marketing Plan
Branding Excellence : Connecting with Consumers Using Brand
Sales Excellence : All About Sales
Communication Excellence : Integrated Marketing Communication
e-Marketing Excellence : Digital all around
Excellence in Consumer Behavior : Understand Consumer, Understand yourself
CRM Excellence
Marketing Sharing Experience
Marketing Research : Searching the Excellence
Marketing Metrics : Measuring Business Excellence
ตลาดการค้าประเทศจีน
ตลาดการค้าประเทศอินเดีย
Service Excellence
Marketing Best Practice : Case Study 7-eleven
Marketing Experience Sharing : Industrial Market
Pricing Excellence : Value Create profit
Workshop : แผนการตลาด
Excellence in Marketing ทัศนศึกษาดูงาน

หลักสูตร

พัฒนานักการตลาดดิจิทัลยุคใหม่

(Digital Marketing Certificate Program)

ระยะเวลา

93 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ และเพิ่มพูนความสามารถทางด้านการโฆษณาออนไลน์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีโอกาสฝึกการตัดสินใจ แก้ปัญหา และพัฒนาความสามารถในด้านการโฆษณาออนไลน์
3. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ขยายมุมมอง ทฤษฎี รวมทั้งกลยุทธ์ใหม่ๆ ทางด้านการตลาดดิจิทัล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ระหว่างวิทยากรและผู้เข้าอบรมด้วยตนเอง
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้และแนวคิดทางการโฆษณาออนไลน์ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจของตน หรือองค์กรที่ทำงานอยู่

หลักสูตรการอบรม

Digital Marketing Strategy
 YouTube Advertising
 Google Search and Display Ads
 Maximize Search Engine Optimization (SEO)
 Essential Facebook Marketing and Retargeting
 LINE Official Account for Business
 Value-Added Content in Content Marketing & Customer Persona
 Twitter Marketing Strategy
 Use Instagram for Business
 New Social Media
 Increase E-Commerce Sales
 Web Development
 Digital Analytics (Workshop)
 Developing a Business Plan and Strategy (Workshop)
 Digital Marketing & Budget Planning (Workshop)
 Project Presentation & Evaluation
 Get Together (กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์)

หลักสูตร

เจาะลึก Facebook Marketing

ระยะเวลา

30 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ และเพิ่มพูนความสามารถใช้เครื่องมือของ Facebook ได้อย่างถูกต้องมีประสิทธิภาพมากที่สุดในการทำธุรกิจออนไลน์
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ฝึกฝนการใช้เครื่องมือของ Facebook ผ่านการทำ Workshop
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ระหว่างวิทยากรและผู้เข้าอบรมด้วยตนเอง

หลักสูตรการอบรม

1. Understanding Facebook Pages
2. Audience Targeting (Workshop)
 - Hero Content
 - กฎเหล็ก 20% Text
 - Broad Audience Targeting
 - How to Set Target Audience
 - How to Select Placement
 - A/B Testing
3. Advanced Audience Targeting (Workshop)
 - Custom Audience
 - Customize Report
 - Lookalike Audience
 - Facebook Pixel Installation
4. Facebook Advertising
5. Facebook Reporting and Evaluating

หลักสูตร

Digital Entrepreneur

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เครื่องมือต่าง ๆ ที่จะช่วยสร้างการตลาดแบบออนไลน์
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในการปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับยุคใหม่
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้จากนักปฏิบัติจริง รวมถึงเข้าใจในปัจจัยสำคัญที่จะทำให้การนำเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์เหล่านี้ไปใช้ได้ผล

หลักสูตรการอบรม

ทิศทางและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค
เครื่องมือทาง E - Marketing ที่สำคัญและการนำมาใช้งานให้ได้ผล
แนวโน้มเครื่องมือทาง E - Marketing ในอนาคต
โอกาสและช่องว่างทางการตลาด E-Marketing
กรณีตัวอย่างการใช้ E-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ
ถาม-ตอบ สรุปประเด็น

หลักสูตร

สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Excellence in E-Commerce Program: EEP)

ระยะเวลา

69 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะที่สำคัญสำหรับการเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
2. เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์ปัญหาและทราบถึงแนวทางพัฒนาปรับปรุงร้านค้าออนไลน์ของตน
3. เพื่อให้ผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงโอกาสการทำธุรกิจออนไลน์ใหม่ ๆ
4. เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รู้จักเครื่องมือและแพลตฟอร์มต่าง ๆ ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจออนไลน์

หลักสูตรการอบรม

MODULE 1 : ภาควิชาการ
Online Platform both local and international
Online payment systems
การพัฒนาเนื้อหาบนเว็บไซต์ให้น่าสนใจ
การพัฒนา infographic เพื่อสื่อสารกับลูกค้า/การตลาด
การสร้าง Digital Branding
E-reputation (เทคนิคการตอบสนองต่อลูกค้าผ่านช่องทางโซเชียล)
การเพิ่มอันดับ/โอกาสในการค้นหาเจอบน Google (SEO)
Google Trend/ Keywords
Managing Paid Ads
Measuring and Evaluating Paid Ads campaign
Influencer marketing
กรณีศึกษา: Successful online store
Business Plan Workshop

MODULE 2 : ภาควิชาคณาจารย์ต่างประเทศ

HUMAN RESOURCE

- หลักสูตร การเสริมสร้างพลังความเป็นผู้นำ (Enhancing Leadership Presence: ELP)
- หลักสูตร การบริหารทรัพยากรมนุษย์เพื่อความสำเร็จขององค์กร
(Managing People for Organizational Success)
- หลักสูตร การบริหารทรัพยากรมนุษย์ขั้นสูง (Advance HR: Survival Beyond Tomorrow)
- หลักสูตร LGBT INCLUSIVE WORKPLACE: A PRACTICAL TRAINING FOR EMPLOYERS
AND HR PROFESSIONALS (AN LGBT DIVERSITY AND INCLUSION SERIES)

หลักสูตร

การเสริมสร้างพลังความเป็นผู้นำ

(Enhancing Leadership Presence: ELP)

ระยะเวลา

90 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสนอแนวคิดและหลักการในการเป็นผู้นำสมัยใหม่ที่มีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้พัฒนาคุณลักษณะ หรือสมรรถนะที่สำคัญของผู้นำที่ประสบความสำเร็จ
3. เพื่อให้ได้รับทราบประสบการณ์ และแนวคิดของวิทยากรที่เป็นผู้นำที่ประสบความสำเร็จ
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีโอกาสฝึกปฏิบัติ (Workshop) ในการสร้างภาวะผู้นำที่มีประสิทธิภาพ
5. เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และ สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ในกลุ่ม

หลักสูตรการอบรม

ภาควิชาการ

- กิจกรรมแนะนำตัวเพื่อสร้างเครือข่าย และความสัมพันธ์
- Competency Based Leadership
- Leadership EQ & Stress
- Leader & Communication Style
- Communication in Crisis
- Leader and Conflict Management Style
- Leader Negotiation Skills
- Inspirational Leader : Transformative Learning Skills
- Leadership and Thinking Strategically
- Leadership Business Value
- Leader and Innovative Creation
- Leader & Strategy
- ผู้นำกับการตามรอยเบื้องพระยุคลบาท : การประยุกต์ปรับใช้
- ผู้นำกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และการพัฒนาองค์กร (Human Resource Development and Organization Development)
- ผู้นำ และการกำกับดูแลองค์กรที่ดี : แนวทางการสร้างองค์กรธรรมาภิบาล
- Leadership in Thai context
- Contemporary Issues : Workshop
- ผู้นำกับการสร้างวัฒนธรรมที่สัมฤทธิ์ผล
- ผู้นำ และการบริหารการเปลี่ยนแปลง
- กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

ภาคศึกษาดูงาน

หลักสูตร

การบริหารทรัพยากรมนุษย์เพื่อความสำเร็จขององค์กร (Managing People for Organizational Success)

ระยะเวลา

93 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

โครงการนี้เหมาะสำหรับผู้บริหาร ผู้บริหารทรัพยากรมนุษย์ และเจ้าของกิจการเพื่อสร้างความเข้าใจในคุณค่าของทรัพยากรมนุษย์ และบทบาทของผู้บริหารในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ให้ประสบความสำเร็จ โดยมีวัตถุประสงค์คือ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวคิดสำคัญในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่เป็นทรัพยากรที่สำคัญขององค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในขอบเขตและกระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในทุกระบบ
3. สามารถเตรียมความพร้อมในปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์อันเป็นปัจจัยหลักที่จะทำให้องค์การประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

หลักสูตรการอบรม

ภาคบรรยาย

- กิจกรรมแนะนำตัว
- กลยุทธ์องค์การและกลยุทธ์การบริหารคน (Organization Strategy and HR Strategy)
- ภาพรวมและทิศทางในการบริหารทรัพยากรมนุษย์เชิงกลยุทธ์ (Strategic HRM)
- การสร้างและพัฒนาระบบสมรรถนะ (Competency System)
- การบริหารทรัพยากรมนุษย์เชิงสมรรถนะ (Competency Based HRM)
- การวิเคราะห์งานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Job Analysis) และการวางแผนกำลังคน
- การสรรหาและคัดเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Recruitment and Selection)
- การบริหารผลการปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Performance Management)
- กลยุทธ์ในการสร้างความผูกพันของพนักงาน (Employee Engagement Strategy) เพื่อความสำเร็จขององค์กร
- การบริหารคนเก่งเชิงกลยุทธ์ (Strategic Talent Management)
- การวางแผนเพื่อสืบทอด (Succession Plan) และเส้นทางการพัฒนา
- New Challenges for HR in Global & Digital ERA
- การสอนงานเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพบุคลากรและการปฏิบัติงานขององค์กร (Coaching at Work)
- แผนพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan)
- Digital HR : แนวคิด หลักการและกรณีตัวอย่าง
- การสร้างค่านิยมและวัฒนธรรมองค์กรที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างองค์กรแห่งความสุข : Workshop
- กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์
- Workshop : แผนยุทธศาสตร์การพัฒนา/การบริหารทรัพยากรมนุษย์
- From plan to practical : Practical Approach

ภาคทัศนศึกษาดูงานต่างประเทศ

หลักสูตร

การบริหารทรัพยากรมนุษย์ขั้นสูง

(Advance HR: Survival Beyond Tomorrow)

ระยะเวลา

93 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รับความรู้และความเข้าใจในแนวคิดของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่มีความสำคัญและมีความซับซ้อนมากขึ้น
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความพร้อมในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ขององค์กรเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลง และเพิ่มขีดความสามารถในการใช้ทรัพยากรมนุษย์เพื่อการแข่งขันให้ประสบความสำเร็จมากขึ้น
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ประสบการณ์และเสริมสร้างวิสัยทัศน์จากวิทยากรและองค์กรชั้นนำในต่างประเทศ
4. เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ พัฒนาสัมพันธภาพ และพัฒนาเครือข่ายความรู้ และความร่วมมือต่อกันได้ในอนาคต

หลักสูตรการอบรม

กลุ่มงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

- กิจกรรมแนะนำตัว
- แนวโน้มและทิศทางของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ : Disruptive Technology in HR Policy & Practices
- OKRs เพื่อการบริหารผลงานให้ได้ใจและได้คน
- HR in the boundary – Blurring World
- กลยุทธ์การสรรหาทรัพยากรมนุษย์และการสร้าง HR Branding
- HR & Data Analytics
- HR Transformation: แนวคิดสำคัญ
- HR Transformation: กรณีตัวอย่าง
- นวัตกรรมในการบริหารทรัพยากรมนุษย์: กรณีตัวอย่าง
- Human Resource Risk Management : Workshop
- New Challenges for Global HR
- HR กับการปรับตัวเพื่อรับการเปลี่ยนแปลง : กรณีศึกษา
- กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

กลุ่มงานด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

- ธุรกิจไทยกับความสามารถในการแข่งขันด้วยกลยุทธ์การบริหารคนและการพัฒนาคน
- HR as a Change Agent
- Structured Coaching
- Digital HR : แนวคิด หลักการและกรณีตัวอย่าง
- การประเมินผลการฝึกอบรมและการวัดผลสัมฤทธิ์ : Workshop
- HR & New OD
- เจาะจุดแข็งเพื่อพัฒนาตนเอง
- เจาะจุดแข็งเพื่อพัฒนาทีมงาน

ภาคทฤษฎีศึกษาดูงานต่างประเทศ

หลักสูตร

LGBT INCLUSIVE WORKPLACE: A PRACTICAL TRAINING FOR EMPLOYERS AND HR PROFESSIONALS

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ และเพิ่มพูนความสามารถในการบริหารจัดการงานด้าน HR, LGBT employees และ Talent Management
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีโอกาสฝึกการตัดสินใจ แก้ปัญหา และพัฒนาความสามารถในด้านการจัดการ Diversity and Inclusion ในองค์กร
3. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ขยายมุมมอง และรับทราบถึง ทฤษฎี รวมทั้งทิศทางใหม่ๆ ในด้าน Human Resource Management ทางด้าน Sexual Diversity and Workforce
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ระหว่างวิทยากรและผู้เข้าอบรมด้วยกันเอง
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้และแนวคิดที่ทันสมัยไปใช้ในการพัฒนาองค์กร และความเป็นมืออาชีพของตน หรือองค์กรที่ทำงานอยู่

หลักสูตรการอบรม

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับความหลากหลายทางเพศ
การส่งเสริมความเสมอภาคระหว่างเพศในประเทศไทย (Rules and Laws)
ปัญหาและแนวโน้มของปัญหาและทางออกในการพัฒนา ความเสมอภาคในบริษัทประเทศไทยและบริษัทโลก
Impacts on Employee Retention and Talent Management
กิจกรรมกลุ่ม การวางแผนคิด Diversity and Inclusion ในองค์กร

FINANCE & ACCOUNTING

- หลักสูตร บัญชีและการเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่มีพื้นฐาน (Finance for Non-financial Executive)
- หลักสูตร การทำบัญชีชุดเดียวและภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SME
- หลักสูตร การจัดทำและบริหารงบประมาณ
- หลักสูตร การวิเคราะห์งบการเงิน 3 มิติและฝึกปฏิบัติ
- หลักสูตร การเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Finance)
- หลักสูตร ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax) และภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax)
- หลักสูตร ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)
- หลักสูตร ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax)
- หลักสูตร การวางแผนภาษี (Tax Planning)
- หลักสูตร การจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

หลักสูตร

บัญชีและการเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่มีพื้นฐาน (Finance for Non-financial Executive)

ระยะเวลา

85 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะ ความเข้าใจ การสื่อความหมายด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถเรียนรู้ ทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรการอบรม

1. ความเข้าใจการบัญชีและวิชาชีพบัญชีกับ AEC
2. งบการเงิน
3. การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์
4. การวิเคราะห์งบการเงิน
5. การวิเคราะห์งบการเงิน : Workshop
6. เป้าหมายองค์กรและการจัดการอิงหลักมูลค่า
7. การวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน(โครงการลงทุน)
8. ต้นทุนเงินและการจัดหาเงินทุน
9. กรณีศึกษาการวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน และต้นทุนเงินทุน
10. การบริหารเงินทุนหมุนเวียนและสภาพคล่อง
11. กิจกรรมแนะนำตัวเพื่อสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์

หลักสูตร

การทำบัญชีชุดเดียวและภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ SME

ระยะเวลา

12 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้พื้นฐานในการทำบัญชีชุดเดียว
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบเทคนิคและวิธีการทำบัญชีชุดเดียว
3. เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการเสียภาษีที่สอดคล้องกับกิจกรรมขององค์กร
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ในเรื่องการจัดทำบัญชีร่วมกัน
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำหลักการดังกล่าวไปประยุกต์ใช้กับองค์กรตนเองได้

หลักสูตรการอบรม

Module 1 การจัดทำบัญชีชุดเดียว

- 1.1 หลักการ ที่มา และแนวคิดเกี่ยวกับการทำบัญชีชุดเดียว
- 1.2 เงื่อนไข และ เอกสารที่จำเป็นสำหรับการทำบัญชีชุดเดียว
- 1.3 ผลประโยชน์ที่ได้รับ จากนโยบายสนับสนุนการทำบัญชีชุดเดียวจากภาครัฐ
- 1.4 การอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน
- 1.5 การปรับบัญชีชุดเดียว
- 1.6 สรุปและตอบข้อซักถาม

Module 2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

- 2.1 การวางแผนภาษีเกี่ยวกับรายได้
 - รายได้ที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี
 - วิเคราะห์และวางแผนเกี่ยวกับรายได้ที่ได้รับยกเว้นหรือลดหย่อน
 - วางแผนภาษีเกี่ยวกับรายการที่ทางบัญชียังไม่ถือเป็นรายได้แต่ด้านภาษีมองว่ารายได้เกิดขึ้นแล้ว
- 2.2 การวางแผนภาษีด้านรายจ่าย
 - รายจ่ายที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี
 - การวางแผนรายจ่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวร สิ้นค้าคงเหลือ หนี้สูญ
 - การวางแผนเกี่ยวกับรายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับให้เป็นรายจ่ายทางภาษีได้และสรรพากรยอมรับ
 - การวิเคราะห์และวางแผนภาษีเกี่ยวกับรายจ่ายต้องห้าม
- 2.3 การคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- 2.4 ปัญหาด้านรายได้
 - การรับรู้รายได้ที่เจ้าหน้าที่ไม่เรียกเก็บ
 - เงินได้ที่ได้รับยกเว้น
 - รายได้ข้ามรอบระยะเวลาบัญชี
 - การแยกการรายการรายได้แบบ ภ.ง.ด.50
- 2.5 ปัญหาด้านรายจ่าย
 - การจำหน่ายหนี้สูญ
 - ค่าเสื่อมราคา
 - การออกภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายแทนผู้รับเงิน
 - รายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับ
- 2.6 ปัญหาการยื่นแบบและการชำระภาษี
- 2.7 Update และข้อหารือเกี่ยวกับภาษีเงินได้นิติบุคคล

หลักสูตร

การจัดทำและบริหารงบประมาณ

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจและเรียนรู้การวางแผนกลยุทธ์การบริหารงานและการวางงบประมาณได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
2. เรียนรู้ขั้นตอนการจัดทำงบประมาณ ปัญหาและอุปสรรคของการจัดทำงบประมาณประเภทต่าง ๆ
3. เรียนรู้วิธีการควบคุมงบประมาณ การวิเคราะห์ความแตกต่าง และแนวคิดการวิเคราะห์ผลต่างกำไรได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ

หลักสูตรการอบรม

1. ภาพรวมและเป้าหมายการวางแผนกลยุทธ์
2. แผนการดำเนินงานและงบประมาณ
3. วัตถุประสงค์และประโยชน์ของงบประมาณ
4. หน้าที่ของหน่วยงานงบประมาณและคณะกรรมการงบประมาณ
5. งบประมาณประเภทต่างๆ ในองค์กร
6. ภาพรวมและขั้นตอนการจัดทำงบประมาณ
7. ตัวอย่างการจัดทำงบประมาณอย่างย่อ
 - 7.1 งบประมาณการขาย
 - 7.2 งบประมาณการผลิต
 - 7.3 งบประมาณวัตถุดิบทางตรง
 - 7.4 งบประมาณค่าแรงทางตรง
 - 7.5 งบประมาณค่าใช้จ่ายการผลิต
 - 7.6 งบประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร
 - 7.7 งบประมาณเงินสด
 - 7.8 งบประมาณงบกำไรขาดทุน
 - 7.9 งบประมาณงบดุล
8. ปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำงบประมาณ
9. หลักการในการบริหารงบประมาณ
10. การควบคุมงบประมาณและวิเคราะห์ความแตกต่าง
11. แนวคิดการวิเคราะห์ผลต่างกำไร
12. ปัญหาในการบริหารงบประมาณ

หลักสูตร

การวิเคราะห์งบการเงิน 3 มิติและฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

24 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างรอบด้าน ได้ฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์งบการเงิน รวมถึงปัจจัยต่างๆ ในเชิงพื้นฐานที่มีผลกระทบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจ และทราบถึงความสำคัญความจำเป็น และประโยชน์ของการวิเคราะห์งบการเงิน
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถตัดสินใจบริหารกิจการ ด้วยการวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างเป็นระบบ
4. เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ระหว่างผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร

หลักสูตรการอบรม

1. งบการเงินและประเภทของงบการเงิน
2. การอ่านและวิเคราะห์งบฐานะการเงิน (งบดุล) ในมุมมองด้านการจัดการ
3. การอ่านและวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนในมุมมองด้านการจัดการ
4. การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกระแสเงินสดเบื้องต้น
5. การวิเคราะห์งบการเงินด้วยวิธีย่อส่วนตามแนวดิ่ง
6. การวิเคราะห์และตีความหมายด้วยวิธีอัตราส่วนทางการเงิน
 - อัตราส่วนสภาพคล่อง
 - อัตราส่วนความสามารถในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์
 - อัตราส่วนความสามารถในการก่อหนี้
 - อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรและสร้างผลตอบแทน
7. การวิเคราะห์ด้วยระบบคุ้มครอง
8. หลักการวิเคราะห์งบกระแสเงินสดแบบองค์รวม
 - คุณภาพของกระแสเงินสด
 - ระดับความสามารถในการสร้างกระแสเงินสด
 - การจ่ายลงทุนเพื่ออนาคตของกิจการ
 - การจัดการเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนของกิจการ
9. การวิเคราะห์งบกระแสเงินสดด้วยอัตราส่วนทางการเงิน
10. ฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์งบการเงินจากงบการเงินของบริษัทจดทะเบียน

หลักสูตร

การเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Finance)

ระยะเวลา

12 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนากิเลส ความเข้าใจ การสื่อความหมายด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการควบคุมประสิทธิภาพการบริหารกิจการได้

หลักสูตรการอบรม

การอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน

- กิจกรรมหลักในการบริหารเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร
- การบัญชีและความสำคัญของข้อมูลในการบริหารธุรกิจ
- วงจรการบัญชีและแนวคิดการบันทึกบัญชี
- งบการเงินและประเภทของงบการเงิน
- การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกำไรขาดทุน
- การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบฐานะการเงิน (งบดุล)
- การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกระแสเงินสด
- การวิเคราะห์และตีความหมายด้วยวิธีอัตราส่วนทางการเงิน
- อัตราส่วนสภาพคล่อง
- อัตราส่วนความสามารถในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์
- อัตราส่วนความสามารถในการก่อหนี้
- อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรและสร้างผลตอบแทน
- ตัวแบบดุลป้องกัน

การบริหารการเงิน

- เป้าหมายขององค์กร
- หน้าที่ของการบริหารการเงิน
- เป้าหมายหลักของการบริหารการเงิน
- การหาระดับความต้องการเงินทุน
- การวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน
- การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน
- การจัดหาเงินทุนที่เหมาะสม
- ต้นทุนเงินทุน
- การกำหนดโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม
- การจัดหาเงินทุนสำหรับเงินทุนหมุนเวียน
- ประเภทของแหล่งเงินทุน

หลักสูตร

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax)

และภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax)

ระยะเวลา

12 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคล
2. เพื่อให้กิจการได้รับประโยชน์สูงสุด ลดต้นทุนให้ต่ำลงภายใต้เงื่อนไขที่ถูกต้องตามกฎหมายและเป็นการวางแผนอย่างรัดกุม เพื่อป้องกันการเกิดข้อผิดพลาดในอนาคตของกิจการ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจประเภทภาษีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์กร ระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติและเข้าใจวิธีการคำนวณ
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการเสียภาษีที่สอดคล้องกับกิจกรรมขององค์กร
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วนและประหยัด และป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น
6. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เข้าใจวงจรภาษีอากรทั้งระบบ สามารถนำข้ออ้างและแง่มุมของภาษีมาวางแผนให้ประหยัดภาษีมากที่สุด

หลักสูตรการอบรม

Module 1 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับภาษีอากร
- ประเภทเงินได้พึงประเมิน
- เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น และการหักค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อน
- หลักการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาพร้อมตัวอย่างประกอบความเข้าใจ

Module 2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

2.1 การวางแผนภาษีเกี่ยวกับรายได้

- รายได้ที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี
- วิเคราะห์และวางแผนเกี่ยวกับรายได้ที่ได้รับการยกเว้นหรือลดหย่อน
- วางแผนภาษีเกี่ยวกับรายการที่ทางบัญชียังไม่ถือเป็นรายได้แต่ด้านภาษีมองว่ารายได้เกิดขึ้นแล้ว

2.2 การวางแผนภาษีด้านรายจ่าย

- รายจ่ายที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี
- การวางแผนรายจ่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวร สินค้าคงเหลือ หนี้สูญ
- การวางแผนเกี่ยวกับรายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับให้เป็นรายจ่ายทางภาษีได้และสรรพากรยอมรับ
- การวิเคราะห์และวางแผนภาษีเกี่ยวกับรายจ่ายต้องห้าม

2.3 การคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

2.4 ปัญหาด้านรายได้

- การรับรู้รายได้ที่เจ้าหน้าที่ไม่เรียกเก็บ
- เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น
- รายได้ข้ามรอบระยะเวลาบัญชี
- การแยกรายการรายได้แบบ ภ.ง.ด.50

2.5 ปัญหาด้านรายจ่าย

- การจำหน่ายหนี้สูญ
- ค่าเสื่อมราคา
- การออกภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายแทนผู้รับเงิน
- รายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับ

2.6 ปัญหาการยื่นแบบและการชำระภาษี

2.7 Update และข้อหารือเกี่ยวกับภาษีเงินได้นิติบุคคล

หลักสูตร

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติ และเข้าใจวิธีการคำนวณภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น

หลักสูตรการอบรม

- เรียนรู้ถึง หน้าที่ในการหัก ณ ที่จ่ายของบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่ต้อง
- หน้าที่ ในการหัก ณ ที่จ่ายของบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล
- การหัก ภาษี ณ ที่จ่าย กรณีเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าจ้างทำของ รวมถึงผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่กิจการจ่ายให้พนักงาน
- การหักภาษี ณ ที่จ่ายสำหรับเงินได้ที่จ่ายให้บริษัทต่างประเทศ ไม่ได้ประกอบกิจการ ในประเทศไทย เช่น ค่าสิทธิ ดอกเบี้ย เงินปันผล
- หลักเกณฑ์การหักภาษี ณ ที่จ่ายในกรณีซื้อสินค้า ค่าตอบแทน การเช่าทรัพย์สินที่ถูกต้องตามหลักกฎหมายสรรพากร
- การหักภาษี ณ ที่จ่าย จากการซื้อสินค้าหรือการชำระค่าบริการที่มีค่าสิทธิ แฝงอยู่
- การหักภาษี ณ ที่จ่ายกรณีการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือค่าเครื่องหมายการค้า
- การหักภาษี ณ ที่จ่ายของผลตอบแทนจากการลงทุน และค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย และเงินปันผล
- ค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เช่นค่าโอนเงิน แลกเปลี่ยนเงินตรา
- การให้เช่า ทรัพย์สิน
- การหักภาษีจากเงินมัดจำ
- ความแตกต่างของ เงินได้ตามมาตรา 40 (2) (6) (8) และการหักภาษี ณ ที่จ่าย
- การหักภาษี ณ ที่จ่ายจากค่ารักษาพยาบาล
- ภาษีหัก ณ ที่จ่ายของการส่งเสริมการขายประเภทต่างๆ
- ภาษีหัก ณ ที่จ่ายกรณี เงินได้จากกิจการพาณิชย์
- กรณีการจ่ายเบี้ยประกัน ชีวิต เบี้ยประกันวินาศภัย
- ปัญหา ในการปฏิบัติ เช่น
 - กรณีผู้จ่ายเงินได้ไม่ได้ หักภาษี ณ ที่จ่ายไว้ หรือผู้รับเงินไม่ยอมให้หัก ภาษี ณ ที่จ่าย
 - กรณีออกภาษีแทนผู้รับเงิน
 - กรณีหักภาษี ณ ที่จ่ายผิดอัตรา
 - กรณีออกหนังสือรับรองหัก ภาษี ณ ที่จ่าย ผิด
 - กรณีการยื่นแบบหัก ณ ที่จ่ายเกินกำหนดหรือไม่ยื่นแบบจะแก้ไขอย่างไร

หลักสูตร

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax)

ระยะเวลา	6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. สามารถรู้ และเข้าใจหลักเกี่ยวกับการเสียภาษีมูลค่าเพิ่มได้อย่างถูกต้อง 2. สามารถจัดเตรียมเอกสารในการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้อย่างถูกต้อง 3. สามารถกรอกรายละเอียดขั้นตอนในการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้อย่างถูกต้อง 4. สามารถเข้าใจถึงประเด็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับภาษีมูลค่าเพิ่ม 5. สามารถจัดทำใบกำกับภาษีได้อย่างถูกต้อง
หลักสูตรการอบรม	- จักกฎหมายเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม - การจัดทำและออกใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบและใบกำกับภาษีอย่างย่อ - วิธีแก้ไขใบกำกับภาษีที่ผิดพลาด - ภาษีซื้อต้องห้ามตัดเป็นรายจ่ายได้หรือไม่ - ใบกำกับภาษีเกิน 6 เดือน ทำอย่างไร - ใบเพิ่มหนี้/ใบลดหนี้ - ถาม - ตอบ

หลักสูตร

การวางแผนภาษี (Tax Planning)

ระยะเวลา	12 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจประเภทภาษีต่างๆที่เกี่ยวข้องกับองค์กร ระดับขั้นตอนการปฏิบัติและเข้าใจวิธีการคำนวณ 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการเสียภาษีที่สอดคล้องกับกิจกรรมขององค์กร 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพเสียภาษีได้อย่างถูกต้องครบถ้วนและประหยัด และป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น
หลักสูตรการอบรม	- ภาษีเงินได้บุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย - Workshop การวางแผนภาษี

หลักสูตร

การจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รู้จักการวางแผนที่เป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการความเสี่ยง

หลักสูตรการอบรม

1. การกำหนดราคาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ
 - 1.1 Spot Rate
 - 1.2 Forward Rate
 - 1.3 Cross Currency Rate
2. ทำไมอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีการเคลื่อนไหว?
3. ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่ออัตราแลกเปลี่ยน
4. การวิเคราะห์และพยากรณ์อัตราแลกเปลี่ยน
 - 4.1 การวิเคราะห์แบบปัจจัยพื้นฐาน
 - 4.1.1 Purchasing Power Parity
 - 4.1.2 The Monetary Approach
 - 4.1.3 The Interest Rate Approach
 - 4.1.4 The Balance of Payments Approach
 - 4.1.5 The Portfolio Balance Approach
 - 4.2 การวิเคราะห์แบบเทคนิค
5. เครื่องมือจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน
 - 5.1 สัญญา Forward และ Futures
 - 5.2 Currency Swaps
 - 5.3 Currency Options

STRATEGY DEVELOPMENT

- หลักสูตร Strategic Organization Development: การพัฒนาองค์กรเชิงกลยุทธ์
- หลักสูตร Strategies and Innovation Creation
- หลักสูตร การวางแผนกลยุทธ์ (Business Strategy) อย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย
- หลักสูตร โทวเชิง: การคัดเลือก Talent ประเภทต่าง ๆ ขององค์กร
- หลักสูตร การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (Feasibility Study)
- หลักสูตร กลยุทธ์การบริหารพนักงาน “ผู้มีความสามารถสูง”
(Strategic Talent Management)

หลักสูตร

Strategic Organization Development: การพัฒนาองค์กรเชิงกลยุทธ์

ระยะเวลา

90 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เข้าใจความจำเป็นในการปรับเปลี่ยนองค์กรเชิงกลยุทธ์ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง
2. เพื่อให้ผู้นำสามารถพัฒนาจุดแข็งของตนเองนำไปสู่ผลการปฏิบัติงานที่เป็นเลิศ
3. เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการบริหารและแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อนขององค์กร
4. เพื่อกำหนดแนวทางในการสร้างความผูกพันของทีมงาน
5. เพื่อให้ได้แผนการพัฒนาองค์กรเชิงกลยุทธ์

หลักสูตรการอบรม

SOD 1.0: Reframing Organization ปรึฐานองค์กรเชิงกลยุทธ์

- Introduction: เรียนรู้ เข้าใจองค์กร
- กระบวนการสร้างปัญญาจากการปฏิบัติ
- การตัดสินใจและวางแผนในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง
- การบริหารองค์กรด้วยความรู้
- การพัฒนาองค์กรด้วยฐานคุณค่า
- การกำหนดเป้าหมายและแนวทางสู่ความสำเร็จ

SOD 2.0: Strategic Leadership ผู้นำเชิงกลยุทธ์

- คุณสมบัติพื้นฐานของผู้นำที่ประสบความสำเร็จ
- การเป็นผู้นำด้วยจุดแข็ง
- การก้าวข้ามจุดอ่อนของผู้นำ
- การนำและบริหารทีมโดยใช้จุดแข็ง
- แผนพัฒนาตัวเองของผู้นำ
- การนำจุดแข็งไปใช้ในการทำงาน

SOD 3.0: Strategic Team Management การบริหารทีมเชิงกลยุทธ์

- รูปแบบกระบวนการคิดอย่างลึกซึ้ง
- การฟังสู่ความสำเร็จ
- การตั้งคำถามทรงพลังเพื่อการเปลี่ยนแปลง
- การให้เสียงสะท้อนสู่ความเป็นเลิศ
- หลักการและแนวทางการเรียนรู้จากการปฏิบัติ
- กิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาผู้นำจากการปฏิบัติ

SOD 4.0: Strategic Empowerment การเสริมพลังเชิงกลยุทธ์

- ฝึกปฏิบัติการโค้ชกลุ่มเพื่อความเป็นผู้นำ
- การให้เสียงสะท้อนเพื่อสร้างการเรียนรู้สู่ความสำเร็จ
- สรุปการเรียนรู้จากการปฏิบัติ
- การสร้างความผูกพันในองค์กร

SOD 5.0: Creating Strategic Result การสร้างผลลัพธ์เชิงกลยุทธ์

- ฝึกปฏิบัติการโค้ชกลุ่มเพื่อการเปลี่ยนแปลง
- การให้เสียงสะท้อนเพื่อสร้างการเรียนรู้
- สรุปการเรียนรู้จากการปฏิบัติ
- บทสรุปของการเปลี่ยนแปลงสู่ความสำเร็จ
- การวางแผนพัฒนาองค์กร

หลักสูตร

Strategies and Innovation Creation

ระยะเวลา

108 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รับความรู้ หลักการแนวคิด และทฤษฎีตลอดจนเครื่องมือที่สำคัญในการกำหนดกลยุทธ์หรือยุทธศาสตร์สมัยใหม่ต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีโอกาสในการฝึกปฏิบัติเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในองค์ความรู้ในการจัดการเชิงกลยุทธ์ และการสร้างสรรค์นวัตกรรมเพื่อความสำเร็จขององค์กรอย่างยั่งยืน
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้แลกเปลี่ยนความรู้ความคิด และประสบการณ์กับผู้เข้าอบรมท่านอื่น ๆ และวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถจึงทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการเปรียบเทียบเพื่อใช้ในการพัฒนาปรับปรุง (Benchmarking) และการขยายต่อยอดความรู้ออกไปให้กว้างขวางได้

หลักสูตรการอบรม

ภาควิชาการ

Module: ด้านกลยุทธ์องค์การ

- กิจกรรมแนะนำตัวเพื่อสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์
 - Forces of Change and Environmental Scanning
 - The Essence of Strategy
 - Thinking Strategically and Creativity
 - System of Strategic Thinking and Strategic Planning
 - Strategic Analysis Tools
 - Building Competitive Advantage and Opportunity Analysis
 - Resource-Based View and Core Competencies
 - Corporate Strategy : Growth Strategy
 - Diversification and Global Strategies : กรณีตัวอย่าง
 - Competitive Strategy
 - Operational Strategy เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ
 - Strategic Implementation and Balanced Scorecard
- Module : ด้านนวัตกรรมองค์การ
- Innovation Theories and Practices
 - Innovation Typologies and Innovative Workshop I- II
 - Blue Ocean & Innovative Strategy
 - Business Models and Business Model Canvas : Theories and Workshop
 - Innovative Leader and Culture
 - Innovative Organization
 - กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์และพัฒนาเครือข่าย
 - การเปลี่ยนแปลงและการบริหารการเปลี่ยนแปลงเพื่อความสำเร็จ

ภาคศึกษาดูงานต่างประเทศ

หลักสูตร

การวางแผนกลยุทธ์ (Business Strategy)

อย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย

ระยะเวลา	12 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจต่อโครงสร้างองค์กร นโยบายทางธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ได้ถูกต้อง 2. เพื่อเรียนรู้วิธีการกำหนดการวางแผนกลยุทธ์ในการนำไปใช้กับองค์กรแบบยั่งยืน รวมทั้งฝึกฝนให้เกิดทักษะผ่านการทดลองกำหนดการวางแผนกลยุทธ์เสมือนสถานการณ์จริง
หลักสูตรการอบรม	- ข่าและโครงสร้างองค์กรเพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ - ความเชื่อมโยงของนโยบายทางธุรกิจ (Business Policy) สู่การกำหนด Vision, Mission, Goals และ Business Strategy - วิธีการกำหนด Business Strategy เพื่อการเติบโตแบบยั่งยืน (Sustainable Growth) - Business Model - Discussion - การทดลองกำหนด Business Strategy ของผู้เข้ารับการอบรมเพื่อการฝึกฝนให้เกิดทักษะและได้รับประสบการณ์จริง

หลักสูตร

โหวงเอ็ง: การคัดเลือก Talent ประเภทต่าง ๆ ขององค์กร

ระยะเวลา	6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจ และเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อการพัฒนาคนเก่งและคนดี โดยใช้ข้อกำหนดและเครื่องมือของการบริหาร Talent 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจ เรื่องโหวงเอ็ง ลักษณะของโหวงเอ็งบอกอะไร การใช้โหวงเอ็งในการคัดเลือกบุคลากรให้เหมาะสมกับงาน ตลอดจนการปรับปรุงโหวงเอ็ง
หลักสูตรการอบรม	- คุณสมบัติ / ข้อกำหนดและเครื่องมือพัฒนาคนเก่งและคนดี (Talent) องค์กรประกอบของโซชะตะดา - ความรู้เบื้องต้นและที่มาของโหวงเอ็ง ลักษณะของโหวงเอ็งบนใบหน้า บอกอะไรได้บ้าง - การใช้โหวงเอ็งในการคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับงานแต่ละประเภท การปรับปรุงโหวงเอ็งสำหรับผู้บริหาร

หลักสูตร

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (Feasibility Study)

ระยะเวลา	24 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงความสำคัญ และความจำเป็นของการทำ Feasibility Study และวิธีการในการทำ Feasibility Study ได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด
หลักสูตรการอบรม	1. ความหมายและคุณสมบัติของโครงการลงทุน 2. ขั้นตอนการพัฒนาโครงการลงทุน 3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนขั้นต้น 4. การวิเคราะห์ด้านตลาด 4.1 วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ด้านตลาด 4.2 ขั้นตอนการวิเคราะห์ด้านตลาด 4.3 ข้อมูลจากแผนการตลาดและการขาย 5. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค 5.1 วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ด้านเทคนิค 5.2 ขอบเขตการวิเคราะห์ด้านเทคนิค 5.3 ข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านเทคนิค 6. การวิเคราะห์ด้านการเงิน 6.1 วัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน 6.2 ขั้นตอนการวิเคราะห์ด้านการเงิน 6.3 สรุปเงินลงทุนในโครงการ 7. เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการ 7.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 7.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) 7.3 อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return) 7.4 ดัชนีการกำไร (Profitability Index) 7.5 อัตราผลตอบแทนลดค่าปรับ (Modified Internal Rate of Return) 8. การวิเคราะห์เปรียบเทียบ NPV และ IRR 9. กระแสเงินสดปกติและไม่ปกติ และ IRR มากกว่าหนึ่งค่า 10. วิธีการวิเคราะห์ความเสี่ยง 11. การคำนวณกระแสเงินสดของโครงการ 12. แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่กระทบต่อกระแสเงินสดโครงการ 13. การวิเคราะห์โครงการที่มีอายุไม่เท่ากัน 14. องค์ประกอบของตัวแบบทางการเงิน (ประมาณการ) 15. ขั้นตอนการจัดทำประมาณการทางการเงิน 16. หลักการสร้างตัวแบบประมาณการทางการเงินที่ดี 17. แนวคิดกระแสเงินสด 18. Workshop การจัดทำประมาณการด้านการเงิน

หลักสูตร

กลยุทธ์การบริหารพนักงาน “ผู้มีความสามารถสูง” (Strategic Talent Management)

ระยะเวลา	6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์	เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้กลยุทธ์ ระบบ และวิธีการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง ที่ถูกต้องและเหมาะสม
หลักสูตรการอบรม	- ความสำคัญของการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง - เทคนิคการพิจารณาผู้มีความสามารถสูง - การประเมินพนักงานผู้มีความสามารถสูง - การพัฒนาพนักงานผู้มีความสามารถสูง - Best Practices & Cases - ระบบสนับสนุนการบริหารผู้มีความสามารถสูง - มุมมองใหม่ในการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง - ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง

TOPIC DESCRIPTION

1. BUSINESS

• Business Modeling: Best Practice in the World	57
• The World and Thailand's Economic outlook and Challenges	57
• Opportunity Analysis	57
• Business plan/Entrepreneurial Strategy Workshop	57
• Business Consulting One-to-One (Workshop การทำแผนธุรกิจ)	57
• Writing Effective Business Plan	58
• Operations and Supply Chain Management	58
• เศรษฐศาสตร์เมืองและการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง	58
• ธุรกิจการดูแลผู้สูงวัยกับโอกาสในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง	58

2. STRATEGIC

• การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)	59
• Strategic Site Selection	59
• ปรับฐานองค์กรเชิงกลยุทธ์ (Reframing Organization)	59
• Competitive Strategy and Global Strategy Management	59
• กลยุทธ์การบริหารพนักงาน “ผู้มีความสามารถสูง” (Strategic Talent Management)	60
• The World of Entrepreneurs	60
• Key success factor ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย	60
• ช่องทางและโอกาสการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ : การลงทุนคอนโด	60
• Architectural Approach to Feasibility Study	60
• How to invest in Hotel for SMEs	60
• การลงทุนในตลาดสด ตลาดนัด	61
• Office Building, Serviced office and Co-working space	61
• Steps to Develop Condominium	61

3. HUMAN RESOURCE

• Strategic Leadership ผู้นำเชิงกลยุทธ์	62
• Strategic Team Management การบริหารทีมเชิงกลยุทธ์	62
• Strategic Empowerment การเสริมพลังเชิงกลยุทธ์	62
• Creating Strategic Result การสร้างผลลัพธ์เชิงกลยุทธ์	62
• การพัฒนากฎหมายมนุษย	62
• การบริหารทรัพยากรมนุษย	63
• กลยุทธ์องค์กรและกลยุทธ์การบริหารคน (Organization Strategy and HR Strategy)	63
• ภาพรวมและทิศทางในการบริหารทรัพยากรมนุษยเชิงกลยุทธ์ (Strategic HRM)	63
• การสร้างและพัฒนาระบบสมรรถนะ (Competency System)	63
• การบริหารทรัพยากรมนุษยเชิงสมรรถนะ (Competency Based HRM)	64
• การวิเคราะห์งานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Job Analysis) และการวางแผนกำลังคน	64
• การสรรหาและคัดเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Recruitment and Selection)	64

TOPIC DESCRIPTION

3. HUMAN RESOURCE (Cont.)

• การบริหารผลการปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Performance Management)	64
• กลยุทธ์ในการสร้างความผูกพันของพนักงาน (Employee Engagement Strategy) เพื่อความสำเร็จขององค์กร	65
• การบริหารคนเก่งเชิงกลยุทธ์ (Strategic Talent Management)	65
• การวางแผนเพื่อสืบทอด (Succession Plan) และเส้นทางการพัฒนา	65
• New Challenges for HR in Global & Digital ERA	65
• การสอนงานเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพบุคลากรและการปฏิบัติงานขององค์การ (Coaching at Work)	65
• แผนพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan)	66
• Digital HR : แนวคิด หลักการและกรณีตัวอย่าง	66
• การสร้างค่านิยมและวัฒนธรรมองค์การที่มีประสิทธิภาพ	66
• การสร้างองค์กรแห่งความสุข : Workshop	66
• LGBT INCLUSIVE WORKPLACE	66

4. DIGITAL

• Facebook	67
• Digital Marketing Tools	67
• Excellence in Consumer Behavior: Understand Consumer, Understand yourself	67
• Designing a Marketing Strategy – Segmentation Targeting & Positioning (Brand in a Digital, Social World)	67
• Competing in the Digital Age: Business Transformation	68
• Digital Transformation in Action	68
• Data Analytics Workshop	68
• Data Visualization Workshop	68
• Building Technology	68

6. MANAGEMENT DEVELOPMENT

• Balanced Scorecard	69
• Coaching, Inspiring Talk and Feedback	69
• Objective and Key Results	69
• Business Key Performance Indicator	69
• Tools for site looking for a use or Use looking for a site	70
• Site Looking for a Use or Site Selection (Workshop)	70
• Construction Cost Management	70
• Real Estate Development Process	70
• แนวทางการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับ SME	70
• Service excellence	70

TOPIC DESCRIPTION

6. FINANCE AND ACCOUNTING

• Budgeting & Cost Control	71
• Comprehensive Financial Statement Analysis	71
• Financial Feasibility Analysis	71
• การอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน	71
• การบริหารการเงิน	72
• การจัดทำและบริหารงบประมาณ	72
• การจัดทำบัญชีคู่เดียว	72
• Project Cost Estimation	72
• การจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน	72
• งบการเงินและประเภทของงบการเงิน	73
• การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (Feasibility Study)	73
• Feasibility Analysis (NPV, IRR/ Sensitivity Analysis/ Goal Seek) (Workshop)	73
• Real Estate Finance	73
• Sensitivity Analysis (Workshop)	74
• บัญชีและการเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่มีพื้นฐาน	74
• Entrepreneurial Accounting and Financial Reporting Analysis	74
• Personal Finance	74
• Risk Management	74
• Digital Financing and Cybersecurity	74
• Financial Analysis in Practice (Workshop)	74

7. TAX

• ภาษีเงินได้บุคคล	75
• ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	75
• ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VALUE ADDED TAX)	75
• ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (WITHHOLDING TAX)	75
• Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur	75
• Government and Legal Environment of Business	76
• ทรัพย์สิน เอกสารสิทธิ์	76
• Taxation Planning for Entrepreneurs	76
• ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	76
• การวางแผนภาษีสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	76
• กฎหมายควบคุมอาคาร (Design Criteria & Mass Model Analysis)	77
• กฎหมายที่ดิน, การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน	77
• Property Management Case Study	77

TOPIC DESCRIPTION

8. LEADERSHIP

• ผู้นำสร้างความสำเร็จ (Leadership)	78
• Leadership & Team Building)	78
• Building Team and Entrepreneurs Networking	78
• Leadership and Managing Change in Challenging Times	78
• Leadership in Resilient Organization	78

9. MARKETING

• Marketing Excellence	79
• Channel Management: Creating New Digital Platform	79
• MINI Research for Entrepreneur	79
• Marketing Trends and Strategy	79
• New Product Development and Brand Management	79
• Digital Marketing	80
• Business Negotiation/Customer Relationship Management	80
• International and Regional Marketing	80
• Consumer Behavior	80
• Real Estate Market Facts and Information	80
• Real Estate Market Trend in Thailand	81
• Macro Economics and Real Estate Market	81
• Residential Market Data Analysis	81
• Marketing Analysis Tools	81
• เครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด และศึกษาภาพในการแข่งขัน	81
• Marketing Mix and IMC	81
• Type of Shopping Centers, Type of Goods, Trade Area	82
• รูปแบบที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองผู้บริโภค	82

10. SOFT SKILL

• Effective Communication	83
• Integrative Problem Solving & Decision Making• หลักสูตร เจาะลึก Facebook Marketing	83
• โหงวอ้ง : การคัดเลือก Talent ประเภทต่างๆ ขององค์กร	83
• การเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ (Successful Negotiation for Business Course)	83
• Design Thinking for Entrepreneur & workshop	83
• Creativity and Innovation	83
• Critical Thinking for Entrepreneur	84
• Creative Thought Process and Effective Communication	84
• Improving Business and Performance through Creative and Innovative Thinking	84

TOPIC DESCRIPTION

11. SUPPLY CHAINS AND LOGISTICS

• Supply Chain Management	85
• Supply Chain Performance	85
• Planning for Integrated Operations Across the Supply Chain	85
• Customer Management	85
• Customer Relationship Management	85
• Customer Service Performance	86
• Supply Management	86
• Production & Operational Management	86
• Logistic Management	86
• Warehouse Management	86
• Inventory Management	86
• International Logistics	87
• Sustainable Supply Chain Management	87
• Humanitarian Logistics	87
• Last Mile Delivery	87
• E-Commerce Supply Chain	87
• Digital Supply Chain Transformation	87
• Supply Chain Modelling	88
• Supply Chain Risk Management	88
• Supply Chain Performance	88
• Green Supply Chain and Reverse Logistics	88

BUSINESS

Business Modeling: Best Practice in the World

การสร้างแบบจำลองทางธุรกิจช่วยกำหนดแนวคิดของผู้อบรมในด้านการเป็นผู้ประกอบการ และประเมินศักยภาพของผู้อบรม ซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ธรรมชาติการเป็นผู้ประกอบการ รวมทั้งการพัฒนาทักษะกระบวนการความคิดของผู้ประกอบการ และเรียนรู้จากความผิดพลาดทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดความล้มเหลว รวมทั้งการกู้คืนของธุรกิจที่ล้มเหลวให้กลับมามีศักยภาพอีกครั้ง นอกจากนั้นผู้อบรมจะได้เรียนรู้แนวคิดทางด้านการคิดค้นการประดิษฐ์ (Invention) ที่เกิดขึ้นโดยยังไม่สามารถเพิ่มมูลค่าในเชิงพาณิชย์ได้ และแนวคิดด้านนวัตกรรม (Innovation) ซึ่งส่งผลต่อการพัฒนาวิธีการกระบวนการ และผลิตภัณฑ์ จากโอกาสที่มีอยู่เพื่อสร้างสิ่งที่แตกต่างในต้นทุนที่ต่ำกว่า

The World and Thailand's Economic outlook and Challenges

ผู้อบรมจะได้รู้จักเศรษฐศาสตร์ในภาพรวมเพื่อให้เข้าใจผลกระทบของอัตราดอกเบี้ยที่มีผลต่อ GDP ของประเทศ และศึกษาดัชนีชี้วัดต่างๆ ที่แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ

Opportunity Analysis

ผู้อบรมจะได้รู้จักเครื่องมือ แนวคิด ที่ใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ Opportunity assessment plan, แหล่งข้อมูล, โอกาสทางการแข่งขันภายในประเทศ และต่างประเทศ กลยุทธ์การเข้าตลาด และการประยุกต์ใช้ในการแข่งขันเวทีโลก

Business plan/Entrepreneurial Strategy Workshop

ผู้เข้าอบรมจะได้ทราบ และเรียนรู้กระบวนการคิดในการจัดทำแผนธุรกิจ โครงสร้างและรูปแบบการเขียนแผนธุรกิจ

Business Consulting One-to-One (Workshop การทำแผนธุรกิจ)

ผู้อบรมทำโปรเจกต์โดยมีทีมคณาจารย์เป็นที่ปรึกษา สามารถนำโปรเจกต์ไปใช้พัฒนาระบบการทำงานหรือสร้าง New Business/Product ได้อย่างเป็นรูปธรรม และ Workshop การนำเสนอแผนธุรกิจ การนำเสนอแผนงานต่อคณาจารย์ และผู้บริหารผู้ทรงคุณวุฒิ

Writing Effective Business Plan

ผู้อบรมรู้วิธีการเขียนแผนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Operations and Supply Chain Management

ศึกษากระบวนการของห่วงโซ่อุปทานที่ช่วยพัฒนาระบบธุรกิจ ปัจจัยความสำเร็จของการบริหารงานปฏิบัติการ การเพิ่มผลผลิตภาพ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบกระบวนการทำงาน การวางแผนที่ตั้ง เป็นต้น

เศรษฐศาสตร์เมืองและการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

กลไกของตลาดที่ดิน และอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีความแตกต่างจากกลไกตลาดของสินค้าชนิดอื่นๆ และแนวคิดเศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับการเกิด การพัฒนาเมือง และการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการใช้ที่ดิน และพฤติกรรมผู้บริโภค

ธุรกิจการดูแลผู้สูงวัยกับโอกาสในการลงทุน พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง

ศึกษาการออกแบบ และโอกาสในการลงทุนพัฒนาพื้นที่ชีวิตที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุ เพื่อให้สามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่น และดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างปลอดภัย

STRATEGIC

การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)

เพื่อศึกษาแนวคิดและหลักการของการวางแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ ความเชื่อมโยงของนโยบายทางธุรกิจ (Business Policy) สู่การกำหนด Vision, Mission, Goals และ Business Strategy, ศึกษากระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจขององค์กร ทั้งด้านการวิเคราะห์กลยุทธ์ (Strategic Analysis), การกำหนดกลยุทธ์ (Strategic Formulation), การนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ (Strategic Implementation), การประเมินและควบคุมกลยุทธ์ (Strategic Evaluation and Control) รวมทั้งการศึกษา และเข้าใจเครื่องมือในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ และการ Workshop: การจัดทำแผนกลยุทธ์ เพื่อให้เข้าใจกลยุทธ์ขององค์กรมากยิ่งขึ้น

Strategic Site Selection

ศึกษากลยุทธ์การเลือกพื้นที่ ท่าเรือ ที่ตั้ง ที่เหมาะสมต่อการจัดตั้งร้านค้า

ปรับฐานองค์กรเชิงกลยุทธ์ (Reframing Organization)

เพื่อศึกษา เรียนรู้ เข้าใจ ปรับฐานองค์กรเชิงกลยุทธ์ กระบวนการสร้างปัญญาจากการปฏิบัติ การตัดสินใจ และวางแผนในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง การบริหารองค์กรด้วยความรู้ การพัฒนาองค์กรด้วยฐานคุณค่า การกำหนดเป้าหมายและแนวทางสู่ความสำเร็จ

Competitive Strategy and Global Strategy Management

ผู้อบรมจะได้เรียนรู้รอบการกำหนดกลยุทธ์ เครื่องมือทางกลยุทธ์สำหรับช่วยในการตัดสินใจ, แหล่งข้อมูล, การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการสร้างข้อได้เปรียบเชิงแข่งขัน, โอกาสทางการแข่งขันภายในประเทศและต่างประเทศ กลยุทธ์การเข้าตลาด และการประยุกต์ใช้ในการแข่งขันเวทีโลก

กลยุทธ์การบริหารพนักงาน “ผู้มีความสามารถสูง” (Strategic Talent Management)

เพื่อศึกษาความสำคัญของการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง เหนือกว่าการพิจารณาผู้มีความสามารถสูง การประเมินพนักงานผู้มีความสามารถสูง การพัฒนาพนักงานผู้มีความสามารถสูง Best Practices & Cases ระบบสนับสนุนการบริหารผู้มีความสามารถสูง มุมมองใหม่ในการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคของการบริหารพนักงานผู้มีความสามารถสูง

The World of Entrepreneurs

ศึกษารอบแนวคิดของการเป็นเจ้าของกิจการ จะช่วยผู้เข้าอบรมให้ประเมินความสามารถของตนเองในการเป็นเจ้าของกิจการ รวมทั้งศึกษากระบวนการคิด และบทเรียนจากธุรกิจที่ล้มเหลว

Key success factor ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย

ศึกษาปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความสำเร็จในการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการ

ช่องทางและโอกาสการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ : การลงทุนคอนโด

ศึกษาแนวทางการหาช่องทางที่เหมาะสมในการสร้างโอกาสสำหรับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มคอนโด ให้มีความคุ้มค่าสูงสุด

Architectural Approach to Feasibility Study

ศึกษาแนวคิดพื้นฐานทางด้านสถาปัตยกรรม เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลสำหรับการศึกษาเป็นไปได้ของการลงทุน

How to invest in Hotel for SMEs

วิธีการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ในการทำโรงแรม สำหรับ SME

การลงทุนในตลาดสด ตลาดนัด

แนวทางการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ในการจัดทำตลาดสด และตลาดนัด ทำอย่างไรให้มีความคุ้มค่าสูงสุด

Office Building, Serviced office and Co-working space

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับการก่อสร้างสำนักงาน การจัดทำสำนักงานสำหรับให้บริการ และการ Co-working space ที่เหมาะสมกับการใช้งาน

Steps to Develop Condominium

ทำความเข้าใจลำดับความสำคัญ และขั้นตอนในการพัฒนา Condominium ให้มีความเหมาะสมกับการใช้งาน และตอบโจทย์ผู้อาศัย

HUMAN RESOURCE

Strategic Leadership ผู้นำเชิงกลยุทธ์

เพื่อศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานของผู้นำที่ประสบความสำเร็จ การเป็นผู้นำด้วยจุดแข็ง การก้าวข้ามจุดอ่อนของผู้นำ การนำและบริหารทีมโดยใช้จุดแข็ง แผนพัฒนาตัวเองของผู้นำ และการนำจุดแข็งไปใช้ในการทำงาน

Strategic Team Management การบริหารทีมเชิงกลยุทธ์

เพื่อศึกษารูปแบบกระบวนการคิดอย่างลึกซึ้ง การฟังสู่ความสำเร็จ การตั้งคำถามทรงพลังเพื่อการเปลี่ยนแปลง การให้เสียงสะท้อนสู่ความเป็นเลิศ หลักการและแนวคิดการเรียนรู้จากการปฏิบัติ กิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาผู้นำจากการปฏิบัติ

Strategic Empowerment การเสริมพลังเชิงกลยุทธ์

เพื่อศึกษา และฝึกปฏิบัติการโค้ชกลุ่มเพื่อความเป็นผู้นำ การให้เสียงสะท้อนเพื่อสร้างการเรียนรู้สู่ความสำเร็จ สรุปการเรียนรู้จากการปฏิบัติ และการสร้างความผูกพันในองค์กร

Creating Strategic Result การสร้างผลลัพธ์เชิงกลยุทธ์

เพื่อศึกษา และฝึกปฏิบัติการโค้ชกลุ่มเพื่อการเปลี่ยนแปลง การให้เสียงสะท้อนเพื่อสร้างการเรียนรู้ สรุปการเรียนรู้จากการปฏิบัติ บทสรุปของการเปลี่ยนแปลงสู่ความสำเร็จ และการวางแผนพัฒนาองค์กร

การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

เพื่อศึกษารูทไทยกับความสามารถในการแข่งขันด้วยกลยุทธ์, การบริหารคนและการพัฒนาคน, HR as a Change Agent, Structured Coaching, Digital HR : แนวคิด หลักการและกรณีตัวอย่าง, การประเมินผลการฝึกอบรม และการวัดผลคุ้มค่า : Workshop, HR & New OD, เจาะจุดแข็งเพื่อพัฒนาตนเอง และเจาะจุดแข็งเพื่อพัฒนาทีมงาน

การบริหารทรัพยากรมนุษย์

เพื่อศึกษาแนวโน้มและทิศทางของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ : Disruptive Technology in HR Policy & Practices, OKRs เพื่อการบริหารผลงานให้ได้ใจและได้คน, HR in the boundary – Blurring World, กลยุทธ์การสรรหาทรัพยากรมนุษย์ และการสร้าง HR Branding, HR & Data Analytics, HR Transformation: แนวคิดสำคัญ, HR Transformation: กรณีตัวอย่าง, นวัตกรรมในการบริหารทรัพยากรมนุษย์: กรณีตัวอย่าง, Human Resource Risk Management : Workshop, New Challenges for Global HR, HR กับการปรับตัวเพื่อรับการเปลี่ยนแปลง : กรณีศึกษา และกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

กลยุทธ์องค์การและกลยุทธ์การบริหารคน (Organization Strategy and HR Strategy)

ศึกษากลยุทธ์ที่เกี่ยวกับงานด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ขององค์การ เช่น การวางแผนเกี่ยวกับอัตรากำลังคนที่ต้องการ การวางแผนกำลังคน และกลยุทธ์ที่จะใช้ การวิเคราะห์ปริมาณงาน (Work Load Analysis) การวิเคราะห์กำลังคน (Work Force Analysis) การวิเคราะห์งาน (Job Analysis) รายละเอียดลักษณะงาน (Job Description) คุณสมบัติของผู้ที่จะทำงาน (Job Specification) เป็นต้น

ภาพรวมและทิศทางในการบริหารทรัพยากรมนุษย์เชิงกลยุทธ์ (Strategic HRM)

ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านตัวธุรกิจ วิธีการบริหารทรัพยากรบุคคล และการพัฒนาทักษะส่วนบุคคล เพื่อกำหนดวิธีการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การบริหารทรัพยากรมนุษย์ในภาพรวม

การสร้างและพัฒนาระบบสมรรถนะ (Competency System)

ศึกษาแนวคิด หลักการสำคัญของ Competency และวิธีการนำหลักการดังกล่าวมาใช้กับงานบริหาร และพัฒนาศักยภาพมนุษย์

การบริหารทรัพยากรมนุษย์เชิงสมรรถนะ (Competency Based HRM)

ศึกษาวิธีการบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดย การเลือกคนตาม competency การวางแผนความก้าวหน้าในอาชีพ และพัฒนาให้มีสมรรถนะเหมาะสมกับตำแหน่งที่ดำรงอยู่ การลดช่องว่างระหว่างตำแหน่ง และการประเมินขีดความสามารถในการผลิตผลงาน

การวิเคราะห์งานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Job Analysis) และการวางแผนกำลังคน

ศึกษาการวางแผนกำลังคน และการวิเคราะห์งานเชิงกลยุทธ์ กระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์ การคิดเชิงกลยุทธ์ องค์ประกอบ การวางแผนเชิงกลยุทธ์ กระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ

การสรรหาและคัดเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Recruitment and Selection)

เรียนรู้องค์ประกอบที่จำเป็นในการใช้สรรหาและคัดเลือกบุคลากรในเชิงกลยุทธ์ ขั้นตอนในการคัดเลือก วิธีการสัมภาษณ์ และกลยุทธ์ในการสรรหา การกำหนดเครื่องมือสำหรับนำไปใช้ในการกำหนดตำแหน่งงานที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดความความเปลี่ยนแปลงต่อองค์กร

การบริหารผลการปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Performance Management)

การกำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงานที่ชัดเจน และเป็นธรรม เทคนิคการกำหนดเป้าหมาย (Goals) ตัวชี้วัด (KPIs) และ JD อุปสรรค ปัญหา และแนวทางแก้ไขในการประเมินผลการปฏิบัติงาน เทคนิคการประเมินผล และการให้ข้อมูลย้อนกลับอย่างสร้างสรรค์ Workshop – เทคนิคการกำหนดเป้าหมาย Goals และตัวชี้วัด (KPIs) เพื่อใช้ในการประเมินผล

กลยุทธ์ในการสร้างความผูกพันของพนักงาน (Employee Engagement Strategy) เพื่อความสำเร็จของ องค์กร

เรียนรู้ผ่านประสบการณ์ของผู้บริหารที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ เป็น Shortcut นำไปเป็นประสบการณ์ของตนเพื่อไปปรับ
ใช้ในบริบทต่าง ๆ และเป็นการปรับโลกทัศน์ รวมทั้งขยาย Paradigm ของผู้เรียนให้กว้าง โดยการฟังข้อคิดจากผู้บริหาร

การบริหารคนเก่งเชิงกลยุทธ์ (Strategic Talent Management)

กลยุทธ์การบริหารพนักงานที่มีศักยภาพสูง ให้แสดงศักยภาพเต็มที่ในการทำงาน และการส่งเสริมให้พนักงานที่มีศักยภาพ
สูงให้ร่วมงานกับบริษัทอย่างมีความสุข

การวางแผนเพื่อสืบทอด (Succession Plan) และเส้นทางการพัฒนา

การวางแผนคัดเลือกพัฒนาพนักงานผู้มีความสามารถสูง การออกแบบแนวทางการพัฒนากักตุน ต่าง ๆ
เพื่อให้มีความพร้อมสำหรับการรับสืบทอดตำแหน่งงานในระดับที่สูงขึ้นต่อไป

New Challenges for HR in Global & Digital ERA

ศึกษาการเตรียมรับมือของผู้บริหารทรัพยากรมนุษย์ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของโลกที่ก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัล
ในด้านความแตกต่างของบุคคล การรับเข้า และจัดการกำลังบุคคล การเปลี่ยนสภาวะแวดล้อมการทำงาน ให้มีความเหมาะสม
ต่อยุคดิจิทัล อัตราการจ่ายค่าจ้าง การส่งเสริมพัฒนาบุคลากร

การสอนงานเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพบุคลากรและการปฏิบัติงาน ขององค์กร (Coaching at Work)

เรียนรู้ทักษะของการสอนงาน และการเป็นพี่เลี้ยง บทเรียนนี้เน้นเทคนิครายละเอียดของวิธีการต่าง ๆ ที่จะทำให้สามารถเลือก
ใช้ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะสนับสนุนการเสริมสร้าง Engagement กับผู้ใต้บังคับบัญชา

แผนพัฒนารายบุคคล

(Individual Development Plan)

เรียนรู้แนวทางการจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล การพัฒนาความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมในการปฏิบัติงาน การพัฒนาจุดแข็ง ลบจุดอ่อน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลงานที่มีประสิทธิภาพ

Digital HR : แนวคิด หลักการและกรณีตัวอย่าง

แนวความคิดการทำ Digital HR หลักการ HR Digital Canvas การออกแบบวิธีการจัดการ และการประยุกต์ใช้จริง

การสร้างค่านิยมและวัฒนธรรมองค์กรที่มีประสิทธิผล

เรียนรู้ทฤษฎีพื้นฐานด้านวัฒนธรรมองค์กร การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี ความสัมพันธ์ของวัฒนธรรมองค์กรกับการเติบโตที่ยั่งยืน กรณีศึกษา เพื่อนำไปปรับใช้ในองค์กร

การสร้างองค์กรแห่งความสุข : Workshop

งานบริหารทรัพยากรบุคคลเป็นภาระหน้าที่ของผู้บริหารตามสายงานทุกคน ผู้บริหารจึงต้องเรียนรู้หลักการต่าง ๆ ที่จะต้องนำไปใช้เพื่อสนับสนุนบรรยากาศในการทำงาน สร้างให้เป็นบริษัทที่น่ารื่นรมย์ (Happy Work Place) และเป็นบริษัทในฝันของพนักงาน (First of Choice) ในขณะเดียวกัน ผู้บริหารต้องมีเทคนิคที่จะผลักดันให้ทีมงานพร้อมที่จะเปลี่ยนตัวเองด้วยความกระตือรือร้น เพื่อรับการะกับสภาพแวดล้อมที่มีความเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดด

LGBT INCLUSIVE WORKPLACE

เพื่อศึกษาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับความหลากหลายทางเพศ การส่งเสริมความเสมอภาคระหว่างเพศในประเทศไทย (Rules and Laws) ปัญหาและแนวโน้มของปัญหา และทางออกในการพัฒนาความเสมอภาคในบริษัทประเทศไทย และบริษัท
โลก Impacts on Employee Retention and Talent Management กิจกรรมกลุ่ม
การวางแผนคิด Diversity and Inclusion ในองค์กร

DIGITAL

Facebook

Understanding Facebook Pages, Audience Targeting (Workshop), Hero Content, กฎเหล็ก 20% Text, Broad Audience Targeting, How to Set Target Audience, How to Select Placement and A/B Testing Advanced Audience Targeting (Workshop), Custom Audience, Customize Report, Lookalike Audience, Facebook Pixel Installation Facebook Advertising and Facebook Reporting and Evaluating

Digital Marketing Tools

เพื่อศึกษาแนวทางการทำการตลาดผ่านเครื่องมือต่าง ๆ อาทิ YouTube Marketing, Analytic, Search Engine Marketing (SEM): Google Ads, Search Engine Optimization (SEO), E-Commerce, Facebook Marketing, Web Marketing, LINE Official Account for Business, Content Marketing, Twitter, IG Marketing

Excellence in Consumer Behavior:

Understand Consumer, Understand yourself

ความสำคัญของการเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีผลต่อการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยการใช้ให้เห็นถึงปฏิสัมพันธ์ของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ และสถานการณ์ของผู้บริโภค, สิ่งเร้าที่มีผลต่อพฤติกรรมและการรับรู้, การตีความผู้บริโภค รวมทั้งการทำการตลาด และผลิตภัณฑ์ผ่านการจัดการรับรู้ของผู้บริโภค

Designing a Marketing Strategy – Segmentation Targeting & Positioning (Brand in a Digital, Social World)

ออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด Segmentation Targeting Pricing & Positioning ในระดับของ Social World เช่น Product & Service ให้เป็นที่รู้จักในโลกออนไลน์ และเข้าถึงลูกค้าได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

Competing in the Digital Age: Business Transformation

ศึกษาปัจจัยการเปลี่ยนแปลงในโลกดิจิทัลต่าง ๆ ที่ส่งผลให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของโลกดิจิทัล กระทบต่อรูปแบบธุรกิจในด้านใด เพื่อทำความเข้าใจต่อสถานการณ์การเปลี่ยนแปลง และคาดการณ์แนวโน้มที่จะสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจะเป็นอย่างไร

Digital Transformation in Action

ศึกษาวิธีการลงมือปรับตัว ต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกดิจิทัลที่กระทบต่อธุรกิจอย่างรอบด้าน เพื่อสร้างความได้เปรียบ และตอบรับต่อสถานการณ์ปัจจุบัน

Data Analytics Workshop

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด (Analytical) และ CRM ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาแผนการตลาดขององค์กร

Data Visualization Workshop

เรียนรู้วิธีการจัดการข้อมูลต่าง ๆ การเรียบเรียงและจัดแจงข้อมูล ให้มองเห็นเป็นภาพรวมที่เข้าใจง่าย ผ่านการฝึกทดลองปฏิบัติจริง

Building Technology

เทคโนโลยี วิธีการก่อสร้าง วิธีการอ่านแบบพิมพ์เขียว วัสดุก่อสร้างต่างๆ ที่ใช้ในการก่อสร้างส่วนประกอบของอาคารในส่วนงานของโครงสร้าง ส่วนงานสถาปัตยกรรม ตลอดจนอุปกรณ์ที่ใช้ติดตั้งในอาคารโดยเฉพาะระบบน้ำประปา ระบบไฟฟ้า ระบบน้ำเสียระบบลิฟท์ ระบบแอร์ ระบบป้องกันไฟไหม้ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมอาคารรวมทั้งระบบสื่อสารอื่น ๆ และการประมาณราคาก่อสร้างของอาคาร

MANAGEMENT DEVELOPMENT

Balanced Scorecard

เพื่อศึกษาหลักการที่เกี่ยวข้องกับการประเมินผลการทำงาน (Performance Evaluation) แนวคิด และหลักการของ Balanced Scorecard, ความหมายและความสำคัญของตัวชี้วัด (Performance Indicators) การกำหนดตัวชี้วัดที่สำคัญ (Key Performance Indicators) รวมทั้งเป้าหมาย น้าหนักความสำคัญการกำหนดเกณฑ์การวัด และวิธีการประเมินผล, ตัวอย่างการจัดทำ Balanced Scorecard, Workshop การจัดทำ Balanced Scorecard, ปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จ พร้อมทั้งสรุปและตอบข้อซักถาม

Coaching, Inspiring Talk and Feedback

เพื่อศึกษาความหมายและความสำคัญของ Coaching, ขั้นตอนการ Coaching, การสื่อสารเพื่อสร้างแรงจูงใจ และการให้ Feedback อย่างสร้างสรรค์ (Constructive Feedback), ปัญหา อุปสรรค และปัจจัยที่ทำให้การสอนงานเกิดผลสำเร็จ, แบบฝึกหัด และ Workshop

Objective and Key Results

เพื่อศึกษาที่มาและความหมายของ Objective and Key Results, การออกแบบ Objective and Key Results ในองค์กร, การนำ Objective and Key Results ไปใช้ในทางปฏิบัติ, ตัวอย่างการนำ OKRs ไปใช้ในองค์กรจริง, Workshop พร้อมทั้งสรุปและตอบข้อซักถาม

Business Key Performance Indicator

นิยามและความสำคัญของการวัดผลการปฏิบัติงานขององค์กร การใช้ระบบวัดผลการปฏิบัติงานขององค์กรเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของระบบการจัดการ การออกแบบระบบการวัดผลการปฏิบัติงานขององค์กร การนำเอาระบบการวัดผลการปฏิบัติงานขององค์กรไปใช้ในทางปฏิบัติ หลักการที่เกี่ยวข้องกับการประเมินผลการทำงาน (Performance Evaluation) แนวคิด และหลักการของ Balanced Scorecard ความหมาย และความสำคัญของตัวชี้วัด (Performance Indicators) การกำหนดตัวชี้วัดที่สำคัญ (Key Performance Indicators) รวมทั้งเป้าหมาย น้าหนักความสำคัญการกำหนดเกณฑ์การวัด และวิธีการประเมินผล

Tools for site looking for a use or Use looking for a site

เครื่องมือสำหรับวิเคราะห์ หาที่ดิน และความเหมาะสมของสถานที่ที่จะลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่าง ๆ

Site Looking for a Use or Site Selection (Workshop)

ศึกษาเชิงทดลองปฏิบัติการในการค้นหา และเลือกที่ดินที่เหมาะสมกับการลงทุน

Construction Cost Management

แนวคิดสำคัญสำหรับการบริหารต้นทุนในการปลูกสร้าง การบริหารจัดการเวลาก่อสร้าง และการบริหารต้นทุนงานก่อสร้างให้มีคุณภาพสูงสุด

Real Estate Development Process

ศึกษาแนวคิดในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ความคิดริเริ่ม ความเป็นไปได้ของการลงทุน การทำสัญญา การจัดการระหว่าง การดำเนินการก่อสร้าง และการบริหารทรัพย์สิน

แนวทางการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับ SME

ศึกษารูปแบบ แนวคิด และวิธีการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่เหมาะสมสำหรับ SME

Service Excellence

เพื่อศึกษากลยุทธ์หลักในการแข่งขันเพิ่มสำคัญของกระบวนการบริหารประสบการณ์ลูกค้า, การบริหารจุดสัมผัสการบริหารแรกเริ่ม CEM, การแบ่งประเภทลูกค้า, การบริหารคำติชม, ออกแบบกระบวนการให้บริการโดย CEM และ Touch Points และ นำเสนอการปรับปรุงการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ

FINANCE AND ACCOUNTING

Budgeting & Cost Control

เพื่อศึกษาความหมาย และประเภทของต้นทุน, โครงสร้างต้นทุน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับต้นทุน, การบริหารต้นทุน, การวิเคราะห์ต้นทุน ปริมาณ กำไร และจุดคุ้มทุนเพื่อการวางแผนกำไร, การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายเพื่อประหยัดต้นทุน, การวางแผนงบประมาณ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัท, เทคนิคการใช้ข้อมูลต้นทุน เพื่อการตัดสินใจปัญหาของธุรกิจ และกรณีศึกษา

Comprehensive Financial Statement Analysis

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของกิจกรรมทางธุรกิจกับงบการเงิน, จุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์งบการเงิน ขั้นตอนการวิเคราะห์งบการเงิน, การวิเคราะห์แบบย่อส่วนตามแนวดิ่ง, การอ่านและแปลความผลลัพธ์ตามแบบย่อส่วนตามแนวดิ่ง, การวิเคราะห์ด้วยอัตราส่วนทางการเงิน (แยกแยะระหว่างธุรกิจประเภทกันภัย/ธุรกิจประเภทชีวิต) ทั้งในด้านอัตราส่วนสภาพคล่อง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และอัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

Financial Feasibility Analysis

Understanding accounting and financial statements, Understanding Statement of Financial Position and its components, Understanding Income Statement, Using financial statements for analysis, Budgets and its linkage to financial statement, Dealing with financial professionals, regulators and auditors

การอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน

เพื่อศึกษากิจกรรมหลักในการบริหารเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร การบัญชีและความสำคัญของข้อมูลในการบริหารธุรกิจ วงจรการบัญชีและแนวคิดการบันทึกบัญชี งบการเงินและประเภทของงบการเงิน การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกำไรขาดทุน การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบฐานะการเงิน (งบดุล) การอ่าน และทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกระแสเงินสด การวิเคราะห์และตีความหมายด้วยวิธีอัตราส่วนทางการเงิน อัตราส่วนสภาพคล่อง อัตราส่วนความสามารถในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ อัตราส่วนความสามารถในการก่อหนี้ อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรและสร้างผลตอบแทน และตัวแบบคุ้มครอง

การบริหารการเงิน

เพื่อศึกษาเป้าหมายขององค์กร หน้าทีของการบริหารการเงิน เป้าหมายหลักของการบริหารการเงิน การหาระดับความต้องการเงินทุน การวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน การจัดหาเงินทุนที่เหมาะสม ต้นทุนเงินทุน การกำหนดโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม การจัดหาเงินทุนสำหรับเงินทุนหมุนเวียน และประเภทของแหล่งเงินทุน

การจัดทำและบริหารงบประมาณ

เพื่อศึกษาภาพรวมและเป้าหมายการวางแผนกลยุทธ์ แผนการดำเนินงานและงบประมาณ วัตถุประสงค์และประโยชน์ของงบประมาณ หน้าทีของหน่วยงานงบประมาณและคณะกรรมการงบประมาณ งบประมาณประเภทต่างๆ ในองค์กร ภาพรวมและขั้นตอนการจัดทำงบประมาณ ตัวอย่างการจัดทำงบประมาณอย่างย่อ(งบประมาณการจ่าย, งบประมาณการผลิต, งบประมาณวัตถุดิบทางตรง, งบประมาณค่าแรงทางตรง, งบประมาณค่าใช้จ่ายการผลิต, งบประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร, งบประมาณเงินสด, งบประมาณงบกำไรขาดทุน, งบประมาณงบดุล) ปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำงบประมาณ หลักการในการบริหารงบประมาณ การควบคุมงบประมาณและวิเคราะห์ความแตกต่าง แนวคิดการวิเคราะห์ผลต่างกำไร และปัญหาในการบริหารงบประมาณ

การจัดทำบัญชีชุดเดียว

เพื่อศึกษาหลักการ ที่มา และแนวคิดเกี่ยวกับการทำบัญชีชุดเดียว เงื่อนไข และ เอกสารที่จำเป็นสำหรับการทำบัญชีชุดเดียว ผลประโยชน์ที่ได้รับจากนโยบายสนับสนุนการทำบัญชีชุดเดียวจากภาครัฐ การอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน การปรับบัญชีชุดเดียว พร้อมทั้งสรุปและตอบข้อซักถาม

Project Cost Estimation

ทฤษฎีและหลักของมูลค่า รวมทั้งขั้นตอน กระบวนการ วิธีการประเมินราคา และปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการประเมินราคา อสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์ความเหมาะสมของการได้มาซึ่งราคาอสังหาริมทรัพย์ การเขียนรายงานประเมินราคา เพื่อใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ภายใต้สภาวะแวดล้อมที่แตกต่างกันทางด้านเศรษฐกิจ การวิเคราะห์ปัญหา การควบคุมและแนวทางแก้ไขในการประเมินราคา

การจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

เพื่อศึกษาการกำหนดราคาซื้อขายเงินตราต่างประเทศ (Spot Rate, Forward Rate, Cross Currency Rate) ทำไมอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีการเคลื่อนไหว ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่ออัตราแลกเปลี่ยน การวิเคราะห์และพยากรณ์อัตราแลกเปลี่ยน (การวิเคราะห์แบบปัจจัยพื้นฐาน เช่น Purchasing Power Parity, The Monetary Approach, The Interest Rate Approach, The Balance of Payments Approach, The Portfolio Balance Approach พร้อมทั้งการวิเคราะห์แบบเทคนิค) และเครื่องมือจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (สัญญา Forward และ Futures, Currency Swaps, Currency Options)

งบการเงินและประเภทของงบการเงิน

การอ่านและวิเคราะห์งบฐานะการเงิน (งบดุล) ในมุมมองด้านการจัดการ การอ่านและวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนในมุมมองด้านการจัดการ การอ่านและทำความเข้าใจเกี่ยวกับงบกระแสเงินสดเบื้องต้น การวิเคราะห์งบการเงินด้วยวิธีย่อส่วนตามแนวดิ่ง การวิเคราะห์และตีความหมายด้วยวิธีอัตราส่วนทางการเงิน (อัตราส่วนสภาพคล่อง, อัตราส่วนความสามารถในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์, อัตราส่วนความสามารถในการก่อหนี้, อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรและสร้างผลตอบแทน) การวิเคราะห์ด้วยระบบคุ้มครอง หลักการวิเคราะห์งบกระแสเงินสดแบบองค์รวม (คุณภาพของกระแสเงินสด, ระดับความสามารถในการสร้างกระแสเงินสด, การจ่ายลงทุนเพื่ออนาคตของกิจการ, การจัดการเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนของกิจการ) การวิเคราะห์งบกระแสเงินสดด้วยอัตราส่วนทางการเงิน และฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์งบการเงินจากงบการเงินของบริษัทจดทะเบียน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (Feasibility Study)

เพื่อศึกษาความหมายและคุณสมบัติของโครงการลงทุน ขั้นตอนการพัฒนาโครงการลงทุน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนขั้นต้น การวิเคราะห์ด้านตลาด วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ด้านตลาด ขั้นตอนการวิเคราะห์ด้านตลาด ข้อมูลจากแผนการตลาดและการขาย การวิเคราะห์ด้านเทคนิค วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ด้านเทคนิค ขอบเขตการวิเคราะห์ด้านเทคนิค ข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการเงิน วัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ขั้นตอนการวิเคราะห์ด้านการเงิน สรุปเงินลงทุนในโครงการ เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return) ดัชนีการกำไร (Profitability Index) อัตราผลตอบแทนลดค่าปรับค่า (Modified Internal Rate of Return) การวิเคราะห์เปรียบเทียบ NPV และ IRR กระแสเงินสดปกติและไม่ปกติ และ IRR มากกว่าหนึ่งค่า วิธีการวิเคราะห์ความเสี่ยง การคำนวณกระแสเงินสดของโครงการ แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่กระทบต่อกระแสเงินสดโครงการ การวิเคราะห์โครงการที่มีอายุไม่เท่ากัน องค์ประกอบของตัวแบบทางการเงิน (ประมาณการ) ขั้นตอนการจัดทำประมาณการทางการเงิน หลักการสร้างตัวแบบประมาณการทางการเงินที่ดี แนวคิดกระแสเงินสด Workshop การจัดทำประมาณการด้านการเงิน

Feasibility Analysis (NPV, IRR/ Sensitivity Analysis/ Goal Seek) (Workshop)

ความเป็นไปได้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทต่างๆกระบวนการศึกษาความเป็นไปได้ผลกระทบ ความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ และปัจจัยที่จะต้องนำมาพิจารณาการคาดคะเนอุปสงค์และอุปทาน เทคนิคการตัดสินใจ การคาดคะเนรายรับรายจ่าย อัตราผลตอบแทน และการประเมินสรุปโครงการต่าง ๆ ถึงความเป็นไปได้

Real Estate Finance

การตั้งเป้าหมาย พันธกิจ และวิธีการในการลงทุน พร้อมทั้งการวางกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ครอบคลุมตามแนวทางการดำเนินธุรกิจทางด้านอสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม ฯลฯ ที่ทุกด้านของการทำธุรกิจ เช่น การวางตำแหน่งทางการตลาด การวางแผนความเสี่ยง การสร้างจุดเด่นและกลยุทธ์อื่นๆ จะต้องสัมพันธ์กับการวิเคราะห์ทางการเงิน และสถานะของบริษัทหรือองค์กร

Sensitivity Analysis (Workshop)

การกระจายความเป็นไปได้ของรายรับ/การใช้ Binomial Tree ในการวิเคราะห์/การตัดสินใจการลงทุน

บัญชีและการเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่มีพื้นฐาน

เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจการบัญชีและวิชาชีพบัญชีกับ AEC งบการเงิน การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์งบการเงิน การวิเคราะห์งบการเงิน : Workshop เป้าหมายองค์การและการจัดการเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน (โครงการลงทุน) ต้นทุนเงินและการจัดหาเงินทุน กรณีศึกษาการวิเคราะห์งบจ่ายลงทุน และต้นทุนเงินทุน การบริหารเงิน ทุนหมุนเวียนและสภาพคล่อง และกิจกรรมแนะนำตัวเพื่อสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์

Entrepreneurial Accounting and Financial Reporting Analysis

รู้จักประเด็นสำคัญที่ควรให้ความสนใจเมื่อต้องการใช้ข้อมูลในงบการเงิน เพื่อการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ ทั้งนี้รวมถึงข้อจำกัดในการใช้งบการเงิน สัญญาณเตือนภัยเกี่ยวกับความเสี่ยงของธุรกิจที่อาจดูได้จาก งบการเงิน การตกแต่งการเงินที่อาจเกิดขึ้นตลอดจนศึกษาถึงการวิเคราะห์ทางการเงิน การวางแผนกลยุทธ์ทางการเงิน โดยเน้นการตัดสินใจทางการเงินและการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนและควบคุมทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Personal Finance

หลักการและแนวคิดการบริหารเงินส่วนบุคคล (Personal Finance) หมายถึง การจัดระเบียบการเงินของบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการรู้จัก จัดหาเงินเข้ามา และใช้จ่ายออกไปอย่างถูกต้อง บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

Risk Management

การสร้างความรู้เข้าใจในความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการจัดวางโครงสร้างการจัดองค์กรให้มีระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพการกำหนดกระบวนการในการดำเนินกิจกรรมที่เป็นขั้นตอนและมีระเบียบ

Digital Financing and Cybersecurity

ศึกษาการเงินดิจิทัล สกุลเงินต่าง ๆ และระบบความปลอดภัยของข้อมูลทางการเงินดิจิทัล เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับวางแผนการเงินทางดิจิทัล

Financial Analysis in Practice (Workshop)

การวิเคราะห์การเงินและการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้โปรแกรม Excel

TAX

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

เพื่อศึกษารายได้ที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี วิเคราะห์ และวางแผนเกี่ยวกับรายได้ที่ได้รับยกเว้นหรือลดหย่อน วางแผนภาษีเกี่ยวกับรายการที่ทางบัญชียังไม่ถือเป็นรายได้แต่ด้านภาษีมองว่ารายได้เกิดขึ้นแล้ว การวางแผนภาษีด้านรายจ่ายที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษี การวางแผนรายจ่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวร สิ้นค้าคงเหลือ หนี้สูญ การวางแผนเกี่ยวกับรายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับให้เป็นรายจ่ายทางภาษีได้และสรรพากรยอมรับ การวิเคราะห์และวางแผนภาษีเกี่ยวกับรายจ่ายต้องห้าม การคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล การรับรู้รายได้ที่เจ้าหน้าที่ไม่เรียกเก็บ เงินได้ที่ได้รับยกเว้น รายได้ข้ามรอบระยะเวลาบัญชี และการแยกรายการรายได้แบบ ภ.ง.ด.50 การจำหน่ายหนี้สูญ ค่าเสื่อมราคา การออกภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายแทนผู้รับเงิน รายจ่ายที่พิสูจน์ไม่ได้ว่าใครเป็นผู้รับ ปัญหาการยื่นแบบและการชำระภาษี Update และข้อหารือเกี่ยวกับภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เพื่อศึกษาความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับภาษีอากร เรียนรู้ภาษีบุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคล การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและการคำนวณกำไรสุทธิเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล พร้อมทั้ง Update และข้อหารือเกี่ยวกับภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

(VALUE ADDED TAX)

เพื่อศึกษาจอกฎหมายเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม การจัดทำ และออกใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบและใบกำกับภาษีอย่างย่อ วิธีแก้ไขใบกำกับภาษีที่ผิดพลาด ภาษีซื้อต้องห้ามตัดเป็นรายจ่ายได้หรือไม่ ใบกำกับภาษีเกิน 6 เดือน ทำอย่างไร ใบเพิ่มหนี้/ใบลดหนี้ พร้อมทั้งถาม – ตอบ ประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

Government and Legal Environment of Business

ศึกษาความรู้ทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายธุรกิจ เช่น สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การจัดตั้งกิจการการทำนิติกรรมสัญญา และความรับผิดชอบของผู้บริหาร ขั้นตอนกระบวนการทางราชการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ทรัพย์สิน เอกสารสิทธิ์

เรียนรู้ข้อมูลของ โฉนดที่ดิน ทรัพย์สิน และเอกสารสิทธิ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (WITHHOLDING TAX)

เพื่อศึกษาเรียนรู้ถึง หน้าที่ในการหัก ณ ที่จ่ายของบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่ต้อง หน้าที่ ในการหัก ณ ที่จ่ายของบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล, การหัก ภาษี ณ ที่จ่าย กรณีเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าจ้างทำของ รวมถึงผลประโยชน์ต่างๆที่กิจการจ่ายให้พนักงาน, การหักภาษี ณ ที่จ่ายสำหรับเงินได้ที่จ่ายให้บริษัทต่างประเทศ ไม่ได้ประกอบกิจการ ในประเทศไทย เช่น ค่าสิทธิ ดอกเบี้ย เงินปันผล, หลักเกณฑ์การหักภาษี ณ ที่จ่ายในกรณีซื้อสินค้า ค่าตอบแทน การเช่าทรัพย์สินที่ต้องทำตามหลัก, กฎหมายสรรพากร, การหักภาษี ณ ที่จ่าย จากการซื้อสินค้าหรือการชำระค่าบริการที่มีค่าสิทธิ แฝงอยู่, การหักภาษี ณ ที่จ่ายกรณีการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือค่าเครื่องหมายการค้า, การหักภาษี ณ ที่จ่ายของผลตอบแทนจากการลงทุน และ ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย และเงินปันผล, ค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เช่นค่าโอนเงิน แลกเปลี่ยนเงินตรา, การให้เช่าทรัพย์สิน, การหักภาษีจากเงินมรดก, ความแตกต่างของเงินได้ตามมาตรา 40 (2) (6) (8) และการหักภาษี ณ ที่จ่าย, การหักภาษี ณ ที่จ่ายจากค่ารักษาพยาบาล, ภาษีหัก ณ ที่จ่ายของการส่งเสริมการขายประเภทต่างๆ, ภาษีหัก ณ ที่จ่ายกรณีเงินได้จากกิจการพาณิชย์, กรณีการจ่ายเบี้ยประกันชีวิต เบี้ยประกันวินาศภัย, ปัญหา ในการปฏิบัติ เช่น กรณีผู้จ่ายเงินได้ไม่ได้หักภาษี ณ ที่จ่ายไว้ หรือผู้รับเงินไม่ยอมให้หัก ภาษี ณ ที่จ่าย, กรณีออกภาษีแทนผู้รับเงิน, กรณีหักภาษี ณ ที่จ่ายผิดอัตรา, กรณีออกหนังสือรับรองหัก ภาษี ณ ที่จ่ายผิด, กรณีการยื่นแบบหัก ณ ที่จ่ายเกินกำหนดหรือไม่ยื่นแบบจะแก้ไขอย่างไร

Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur

ผู้อบรมเรียนรู้ประเภทของ IP การคุ้มครองปกป้อง การถูกละเมิดสิทธิบัตร การต่อ ยอดใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์

Taxation Planning for Entrepreneurs

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับภาษีนิติบุคคล ภาษีบุคคลธรรมดา ภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและการวางแผนภาษีที่เหมาะสม

ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

เรียนรู้สาระสำคัญของ พรบ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ฐานภาษี แนวทางการจัดเก็บภาษีและการคำนวณภาษี บทลงโทษ การกำกับดูแล และข้อเท็จจริงอื่น ๆ เกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

การวางแผนภาษีสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการวางแผนภาษีที่เหมาะสม

กฎหมายควบคุมอาคาร

(Design Criteria & Mass Model Analysis)

กฎและระเบียบและขั้นตอนการอนุญาตให้ดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ การวิเคราะห์กฎหมายและระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องหรือมีผลกระทบต่อการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะการควบคุมการก่อสร้างอาคาร การควบคุม และจำกัดเขตห้ามการก่อสร้างอาคารบางประเภทกฎหมายเกี่ยวกับผังเมือง

กฎหมายที่ดิน, การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน

กฎหมายที่ดิน และระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน

Property Management Case Study

ศึกษาขั้นตอนการจดทะเบียนอาคารชุด/ขั้นตอนการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรร และอาคารชุด ผ่านกรณีตัวอย่างต่าง ๆ ที่น่าสนใจ

LEADERSHIP

ผู้นำสร้างความสำเร็จ (Leadership)

บทบาทผู้นำยุคใหม่ ผู้นำประเภทต่างๆ การสร้างภาวะผู้นำ การเป็นผู้นำความเปลี่ยนแปลง การบริหารความขัดแย้ง และ ความสำคัญในการเป็นผู้นำในฐานะโค้ชตามสายงาน การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน (Motivation) เรียนรู้ทฤษฎีพื้นฐาน ด้านผู้นำ และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ที่จำเป็นต่อธุรกิจสมัยใหม่ สร้างแรงบันดาลใจ จากการเห็นตัวอย่างผู้นำจากองค์กร และ กิจกรรมที่ประสบความสำเร็จ การปรับประยุกต์ความรู้ไปใช้ในการพัฒนาตนเอง พัฒนาระบบงาน และผู้ใต้บังคับบัญชา การ สร้างทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้นำ

Leadership & Team Building

เพื่อศึกษาความเข้าใจเกี่ยวกับภาวะผู้นำ (Understanding Leadership) หลักการบริหารสมัยใหม่ การร่วมกันทำงานเป็น ทีม (Assembling the Working Team) การสร้างความผูกพันในทีม (Building Team Commitment) การสานต่อ ความสำเร็จจากทีม (Sustaining Success with Teamwork)

Building Team and Entrepreneurs Networking

ผู้อบรมเรียนรู้แนวทาง และพฤติกรรมเชิงบวกในการสร้างทีม และบทบาทในการเป็นผู้นำทีมงานไปสู่การทำงาน ตามพันธกิจขององค์กร กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ กิจกรรมละลายพฤติกรรม กระชับความสัมพันธ์ระหว่างผู้เข้าอบรม เพื่อส่งเสริมการสร้างเครือข่าย

Leadership and Managing Change in Challenging Times

บทบาทผู้นำยุคใหม่ ผู้นำประเภทต่างๆ การสร้างภาวะผู้นำ การเป็นผู้นำความเปลี่ยนแปลง การสร้างความสำเร็จ และ เทคนิคการรับมือกับสถานการณ์เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง

Leadership in Resilient Organization

บทบาทภาวะการเป็นผู้นำภายใต้ความองค์กรที่มีความยืดหยุ่นสูง

MARKETING

Marketing Excellence

เพื่อให้เข้าใจความหมายและความสำคัญของการตลาดต่อองค์กร เทรนด์การตลาด 4.0 และทิศทางการตลาดสมัยใหม่ ความหมายและความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค การกำหนดกลยุทธ์และการวางแผนทางการตลาด ส่วนผสมทางการตลาด รวมทั้งเครื่องมือที่สำคัญทางการตลาด

Channel Management: Creating New Digital Platform

เพื่อให้มองเห็นภาพของการตลาดในยุค 4.0 รวมทั้งโมเดลของการตลาดในอนาคตที่องค์กรต่าง ๆ ควรเรียนรู้เพื่อพัฒนาต่อยอด, เพิ่มการจัดการช่องทางให้หลากหลาย Omni-Channel และ ค้นหา Digital Platform อื่น ๆ นอกจาก Facebook เพื่อให้ Brand เป็น 1 ในใจของผู้บริโภค

MINI Research for Entrepreneur

ผู้อบรมรู้วิธีการออกแบบระบบการรวบรวม การวิเคราะห์ และการรายงานข้อมูลและผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาด

Marketing Trends and Strategy

การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลยุทธ์การตลาดองค์กร การสื่อสารการตลาด การกำหนดโครงสร้างราคา การเชื่อมโยงกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา

New Product Development and Brand Management

แนวคิดวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลักษณะสำคัญหรือกลยุทธ์ในเรื่องของส่วนผสมผลิตภัณฑ์ การบริหารสายผลิตภัณฑ์ และทราบความหมายของตราห้อย ลักษณะที่ดีของตราห้อย คุณสมบัติของตราห้อยที่ประสบความสำเร็จ คุณสมบัติของตราห้อยที่ไม่ประสบความสำเร็จ ลักษณะและความหมายของคำว่า Brand Equity กลยุทธ์ในการสร้าง Brand Equity

Digital Marketing

ทิศทางและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคการตลาด 4.0 เครื่องมือทาง Digital Marketing ที่สำคัญและการนำมาใช้งานให้ได้ผล แนวโน้มเครื่องมือทาง Digital Marketing ในอนาคต โอกาสและช่องว่างทางการตลาด Digital Marketing และกรณีตัวอย่างการใช้ Digital Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ

Business Negotiation/Customer Relationship Management

ผู้อบรมจะได้ทราบถึงหลักการที่สำคัญของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ รู้จักและเข้าใจลูกค้าและปฏิบัติกับลูกค้าในแต่ละประเภทอย่างถูกต้องเหมาะสม การศึกษาคู่เจรจา และการเตรียมความพร้อมก่อนและระหว่างการเจรจาต่อรอง สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้อย่างเป็นระบบ สามารถรักษาลูกค้าไว้ได้ยาวนาน และสามารถสร้างความภักดีให้ลูกค้าซึ่งหมายถึงผลกำไรที่ดีในอนาคต

International and Regional Marketing

แนวคิดการตลาดนานาชาติ การค้าระหว่างประเทศ พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา

Consumer Behavior

การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ผู้ใช้ ผู้จ่าย และผู้ซื้อ การตลาดความสัมพันธ์ การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ด้วยการยอมรับความสำคัญของลูกค้าหรือผู้ซื้อ การรักษาลูกค้า การจัดการความสัมพันธ์ต่อผู้บริโภค การปรับตามปัจเจกบุคคล การปรับตามผู้บริโภค และการตลาดหนึ่งต่อหนึ่ง ก็เป็นสิ่งที่ได้ให้ความสำคัญมากขึ้น การสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไข พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจ

Real Estate Market Facts and Information

หลักการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น วิเคราะห์โครงการ การตลาดนายหน้า การบริหาร การประเมินราคา ภาษี กฎหมาย การลงทุน และการเงินการตัดสินใจตลอดจนการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน การตรวจสอบที่ดินเอกสารสิทธิ์และสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

Real Estate Market Trend in Thailand

ศึกษาและวิเคราะห์ การดู ลักษณะที่ดิน อาคาร สถานที่ ที่มีแนวโน้มนำมาใช้ในการประเมินความน่าลงทุนในการด้านอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ

Macro Economics and Real Estate Market

วิเคราะห์เศรษฐศาสตร์ระดับ Macro ในเรื่องของวงจรของหลักเศรษฐศาสตร์ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการความเป็นไปได้ในการลงทุน ความต้องการของนักลงทุนในต่างประเทศ และปัจจัยอื่น ๆ ด้านเศรษฐศาสตร์ที่ส่งผลต่อการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

Residential Market Data Analysis

ศึกษาข้อมูลที่สำคัญของตลาดที่อยู่อาศัย การวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ที่สำคัญ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนการตลาด

Marketing Analysis Tools

แนวคิด ทฤษฎีทางการตลาด กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยอาศัยการวิเคราะห์ทางการตลาด ขั้นตอนการวางแผน และศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ระบบการควบคุมและประเมินผลทางการตลาด การจัดทำแผนปฏิบัติการทางการตลาด รวมทั้งระบบตัวแทนและนายหน้าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด และศักยภาพในการแข่งขัน

ศึกษาการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน (Marketability Analysis) ในด้านต่าง ๆ โดยใช้เครื่องมือที่หลากหลาย เพื่อสร้างความได้เปรียบ และทราบถึงศักยภาพในการแข่งขันทั้งของตนเองและคู่แข่ง

Marketing Mix and IMC

กระบวนการและพฤติกรรมกระตุ้นใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ การแบ่งส่วนตลาด, การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

Type of Shopping Centers, Type of Goods, Trade Area

ทำความเข้าใจในเรื่องของประเภทของสินค้า พื้นที่สำหรับแลกเปลี่ยนสินค้า และ Shopping Centers เพื่อจัดทำพื้นที่ให้เหมาะสมกับสินค้า

รูปแบบที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองโจทย์ผู้บริโภค

ศึกษาความต้องการที่หลากหลาย ทำอย่างไรเพื่อให้การออกแบบที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค

SOFT SKILL

Effective Communication

เพื่อศึกษาการสื่อสารได้อย่างชัดเจนภายใต้สถานการณ์ที่หลากหลาย การกระตุ้นให้เกิดการมีส่วนร่วมและเกิดการกระทำ และการทำ Workshop

Integrative Problem Solving & Decision Making

เพื่อศึกษากระบวนการแก้ปัญหา การคิดเป็นระบบและการจับประเด็น คำจำกัดความของคำว่าปัญหา การหาสาเหตุของปัญหา กระบวนการตัดสินใจ ชนิดของปัญหาและชนิดของการตัดสินใจ และการตัดสินใจภายใต้ภาวะวิกฤติ

โหงวเฮ้ง : การคัดเลือก Talent ประเภทต่างๆ ขององค์กร

เพื่อศึกษาคุณสมบัติ / ข้อกำหนดและเครื่องมือพัฒนาคนเก่งและคนดี (Talent) องค์ประกอบของโชชะตา ความรู้เบื้องต้น และที่มาของโหงวเฮ้ง ลักษณะของโหงวเฮ้งบนใบหน้า บอกอะไรได้บ้าง การใช้โหงวเฮ้งในการคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับงานแต่ละประเภท การปรับปรุงโหงวเฮ้งสำหรับผู้บริหาร

การเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

(Successful Negotiation for Business Course)

เพื่อศึกษาผลการเจรจา : วิธีแก้ไขข้อขัดแย้ง ความสำคัญ ความหมายและประเภทการเจรจาต่อรององค์ประกอบของนักเจรจา หลักคิดและการกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์และรูปแบบการเจรจา ศิลปะการเจรจาต่อรอง ข้อควรพึงระวังในการเจรจา และ Role play / Workshop

Design Thinking for Entrepreneur & workshop

เรียนรู้กระบวนการ Design Thinking การยกตัวอย่าง Case Example และ Turning Idea into Strategy

Creativity and Innovation

ผู้อบรมจะได้เรียนรู้จุดเริ่มต้นของการคิดนอกกรอบ และการพัฒนากระบวนการทางธุรกิจแนวโน้มนวัตกรรม กระบวนการสร้างแนวคิดใหม่ๆ และการจุดประกายความคิด การแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์

Critical Thinking for Entrepreneur

ผู้อบรมทราบกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบและเป็นเหตุเป็นผลในการประเมินสถานการณ์ การวิเคราะห์ปัญหา การวิเคราะห์การตัดสินใจ การวิเคราะห์ปัญหาและการวิเคราะห์โอกาสที่อาจจะเกิดขึ้น

Creative Thought Process and Effective Communication

กระบวนการคิดอย่างสร้างสรรค์ และการสื่อสารภายในองค์กรที่ดี จะช่วยสร้างความเข้าใจในนโยบายของผู้บริหาร และเป็นสื่อเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรในองค์กร และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อองค์กรในทางบวก เรียนรู้ผ่านกิจกรรม Role Play

Improving Business and Performance through Creative and Innovative Thinking

เพื่อศึกษาความสำคัญของความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์กับจินตนาการ วิสัยทัศน์และความคิดเชิงกลยุทธ์ ที่มาของความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม เทคนิคและวิธีการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการแก้ปัญหา (Problem Solving) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการสร้างธุรกิจ (Building Business) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการคิดผลิตภัณฑ์ (Creating Products & Services) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการทำธุรกิจ (Doing Business) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการแก้ปัญหาการบริหาร (Problem Solving) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจสู่สากล ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการโฆษณา Workshop: Creating & Innovating Project และ Presentation: Creative & Innovative Project

SUPPLY CHAINS AND LOGISTICS

Supply Chain Management

Managing Operations Across the Supply Chain, Managing Operations Across the Supply Chain offers a global, supply chain perspective of operations management, tools

Supply Chain Performance

Introduction to Supply Chain Performance, supply chain metrics and measurement systems, The benefits of supply chain performance measurement systems, supply chain activities/ processes: plan, source, make/assemble, and delivery/customer

Planning for Integrated Operation Across the Supply Chain

S&OP, Forecasting and Demand Planning, Material Planning

Customer Management

Customer Expectation, What is Customer Expectation?, Factors Influencing Customer Expectations, Previous Customer Experience, Customer Communications, Reviews and Word of Mouth, Previous Experience with Other Companies, Customer Expectation Management Tips

Customer Relationship Management

Understanding Customer Relationship Management, Components, Effect on customer satisfaction, Types of Customer Relationship Management (CRM), Improving CRM within a firm, CRM market

Customer Service Performance

Service Expectations, Policies and Procedures, Communication, Employee Empowerment, Goals and Measurements

Supply Management

Procurement & Sourcing, What Is Procurement?, The Procurement Process, Must-Have Procurement Software Features, What Is Sourcing?, The Sourcing Process, Sourcing Vs Procurement: The Differences, The Future of Sourcing and Procurement, Finding The Perfect Procurement Software System

Production & Operational Management

Managing flows of materials and information, Modeling and simulation logistics flows Increasing the performance of the logistics system, Managing the logistics chain, Defining and managing an engineering project

Logistic Management

Transportation Management, What Is a Transportation Management System?, Why It's Important to Have a Transportation Management System, Who Uses a TMS?, TMS Offerings, Plan, Execute, and Optimize for Timely Delivery of Goods, The Benefits of a TMS, The Added Value of a TMS in the Cloud, The Future of TMSs

Warehouse Management

What is warehouse management, Warehouse management process, Warehouse arrangement & set-up, Warehouse operations management, Warehouse fulfillment, Warehouse technology and barcode scanning systems, Warehouse management system, Warehouse management template

Inventory Management

Just-in-Time Management, Materials Requirement Planning, Economic Order Quantity, Days Sales of Inventory, Qualitative Analysis of Inventory

International Logistics

Nature and characteristics of the goods, The cargo unit, The mode of transport, The transport process, Legislation and standards, Logistics in the international sales contract

Sustainable Supply Chain Management

Sustainable supply chain management, Supply chain lifecycle, from product design and development, Material selection, (including raw material extraction or agricultural production), Manufacturing, packaging, transportation, warehousing, distribution, consumption, return and disposal, Environmentally sustainable supply chain management and practices

Humanitarian Logistics

Humanitarian logistics, Warehousing of supplies during natural disasters or complex emergencies, Humanitarian logistics forecasting and optimizing resources, Humanitarian logistics managing inventory and exchanging information, Humanitarian logistics planning

Last Mile Delivery

What is last mile delivery?, What is the last mile problem?, What are the costs of last mile delivery?, Technology solutions to improve last mile logistics

E-Commerce Supply Chain

Supply Chain and Logistics Process in E-commerce Industry, Optimized Inventory Management, a Must-have for Supply Chain Management in E-commerce, Supply Chain Management in E-commerce, The key benefits of SCM in E-commerce, Avail Supply Chain Benefits in E-commerce with Oodles

Digital Supply Chain Transformation

Digital Transformation, The Digital Supply Chain, Closing the Loop: Cloud the De Facto Solution, The Data-Robot Connection, A Mixed Technology Bag, Reimagining the Warehouse, Systems Upgrade or Replacement?, Outside of the Warehouse Four Walls, Ramping Up Digital Supply Chain Initiatives

Supply Chain Modelling

Customary Theory of Supply Chain Modeling, Transferring Supply Chain Modeling Theory into Practice, The Need for Informed, Forward-looking Decisions, Benefits of Dynamic Supply Chain Modeling

Supply Chain Risk Management

A structured approach to supply-chain risk management, Managing known risks, Identify and document risks, Build a supply-chain risk-management framework, Monitor risk, Institute governance and regular review, Building a risk-aware culture

Supply Chain Performance

Quantitative Measures, Non - Financials Measures, Financial Measures, Cost of raw materials, Revenue from goods sold, Activity-based costs like the material handling, manufacturing, assembling rates etc, Inventory holding costs, Transportation costs, Cost of expired perishable goods, Penalties for incorrectly filled or late orders delivered to customers, Credits for incorrectly filled or late deliveries from suppliers, Cost of goods returned by customers, Credits for goods returned to suppliers

Green Supply Chain and Reverse Logistics

Green Logistics, Reverse Logistics, Green and Reverse Logistics Relation, Sustainability, Importance of the relationship between Green and Reverse Logistics in Sustainability



www.conc.tbs.tu.ac.th

ศูนย์ให้คำปรึกษาและพัฒนาผู้บริหารทางธุรกิจแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์