



สทท.2012/2566

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรภาวะผู้นำระดับบริหารศึกษายภาพสูง (On-Site)

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรภาวะผู้นำระดับบริหารศึกษายภาพสูง (Executive Leadership Course) วันที่ 7 - 8 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

ภาวะผู้นำเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งในยุคปัจจุบันซึ่งธุรกิจต้องเผชิญหน้ากับความเปลี่ยนแปลงมากมายเช่นเดียวกับความท้าทายใหม่ที่เข้ามา ผู้นำที่ดีย่อมสามารถนำพาองค์กรผ่านวิกฤตต่าง ๆ ไปได้ แต่ทั้งนี้การเป็นผู้นำนั้นไม่ใช่เกิดขึ้นจากความสามารถในการทำงานเพียงอย่างเดียว ต้องรู้จักองค์ประกอบสำคัญของการเป็นผู้นำ และพัฒนาศักยภาพสำคัญที่ผู้นำต้องมีเพื่อให้ตัวเองมีความพร้อมที่จะสามารถนำองค์กรไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นที่จะพัฒนาความรู้การทำงานของการเป็นผู้นำที่มีศักยภาพสูงขึ้น สำหรับการนำทีมอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ทีมงานและองค์กร ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายได้

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่านและบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) ในรูปแบบการเรียนรู้ Hybrid Learning ซึ่งจะประกอบด้วย การเรียนแบบออฟไลน์ (เดินทางมายังสถานที่จัดงาน) และการเรียนแบบออนไลน์ (Zoom Meeting) ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงมหาดไทย ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ.2557 ข้อ 28 (2) สำหรับหน่วยงานราชการ สามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการอบรมสัมมนาจากต้นสังกัดตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐ์สุต โทร.097-004-3993 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้า ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัลยา แสงหาบุญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

Executive Leadership Course

หลักสูตรภาวะผู้นำระดับบริหารศักยภาพสูง

หลักการและเหตุผล

การมีภาวะผู้นำเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งในยุคปัจจุบันซึ่งธุรกิจต้องเผชิญหน้ากับความเปลี่ยนแปลงมากมายเช่นเดียวกับการท้าทายใหม่ที่เข้ามา ผู้นำที่ดีย่อมสามารถนำพาองค์กรผ่านวิกฤตต่าง ๆ ไปได้ แต่ทั้งนี้การเป็นผู้นำนั้นไม่ใช่เกิดขึ้นจากความสามารถในการทำงานเพียงอย่างเดียว แต่การเป็นผู้นำต้องมารวมพร้อมกับทักษะอื่น ๆ ที่จะสามารถนำพาคนอื่น ๆ ไปด้วยกันได้ เช่นการคิดวิเคราะห์ ตัดสินใจ หรือสร้างการคิดร่วมกันระหว่างคนในองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน

ด้วยเหตุนี้ ผู้ที่รับบทบาทเป็นผู้นำขององค์กรนั้นต้องรู้จักองค์ประกอบสำคัญของการเป็นผู้นำ และพัฒนาศักยภาพสำคัญที่ผู้นำต้องมีเพื่อให้ตัวเองมีความพร้อมที่จะสามารถนำองค์กรไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นที่จะพัฒนาความรู้การทำงานของการเป็นผู้นำที่มีศักยภาพสูงขึ้น สำหรับการนำทีมอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผสมผสานทฤษฎีและการปฏิบัติงานตามการใช้งานเข้าด้วยกัน รวมทั้งการวิเคราะห์กรอบงาน เครื่องมือ และข้อมูลเชิงลึกต่างๆ เพื่อให้ทีมงานและองค์กร ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการเป็นผู้นำขององค์กรในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาศักยภาพสำคัญที่จำเป็นสำหรับการเป็นผู้นำองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีเครื่องมือสำคัญเพื่อช่วยทำงานในบทบาทของการเป็นผู้นำ เช่นเครื่องมือการคิด เครื่องมือการตัดสินใจ กรอบความคิดในการบริหารบุคลากรต่าง ๆ

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้บริหารขององค์กรที่ต้องเพิ่มศักยภาพในการเป็นผู้นำให้กับตัวเอง
- ผู้บริหารในองค์กรที่กำลังขยายหรือกำลังเปลี่ยนผ่านทางธุรกิจ
- ผู้บริหารในองค์กรที่กำลังประสบปัญหาและต้องการพาองค์กรให้ผ่านวิกฤตไปให้ได้
- ผู้บริหารที่เริ่มมีบุคลากรใหม่เข้ามาในทีมตัวเองมากขึ้น
- ผู้ที่เริ่มต้นรับบทบาทเป็นผู้บริหารหรือผู้จัดการ ทั้งกับองค์กรที่ทำงานอยู่แล้วหรือเปลี่ยนไปสู่องค์กรใหม่

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 7 – 8 กุมภาพันธ์ 2566 โรงแรมเมอร์เคียว แบงค็อก สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

รูปแบบการอบรม

จัดแบบ On-Site เป็นการบรรยายและ workshop เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ลงมือทำจากกรณีศึกษาต่าง ๆ แล้วจึงมีการแลกเปลี่ยน ให้คำปรึกษา แนะนำจากผู้สอนเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการพัฒนาทั้งทักษะการคิดแล้วสามารถนำไปใช้ได้จริง

งบประมาณค่าใช้จ่าย

อัตราค่าลงทะเบียน On-Site (เดินทางอบรมสถานที่จัดงาน)

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	24,900	1743.00	26643.00	249.00	26,394.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	24,900	1743.00	26643.00	747.00	25,896.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดสุทธิ	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	22,900	1603.00	24503.00	229.00	24,274.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	22,900	1603.00	24503.00	687.00	23,816.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ On-Site ท่านละ 26,643 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 26 มกราคม 2566 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป เหลือเพียงท่านละ 24,503 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าอาหารกลางวัน อาหารว่าง ค่าตอบแทนวิทยากร (ไม่รวมค่าที่พัก อาหารเช้า อาหารเย็น และค่าเดินทาง)

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๓) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๔๔ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

สำหรับหน่วยงานเอกชนโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมจากต้นสังกัดของตนเอง ถ้าหากทางหน่วยงานต้องการ Invoice (ใบแจ้งหนี้) หรือ ใบเสนอราคา สามารถแจ้งกับเจ้าหน้าที่ได้ทางอีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีการลงทะเบียน และชำระค่าลงทะเบียน

กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนหรือลงทะเบียนออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com และสามารถแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับไปที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนา เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

- ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
- ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนทบุรีเลขที่บัญชี 925-0-07304-7
- ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาสุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

วิธีการรับใบเสร็จรับเงิน

ใบเสร็จ ทางสถาบันฯ สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์หรือรับใบเสร็จหน้างาน (กรณีเดินทางอบรมสถานที่จัดงาน) และกรุณานำใบหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) มายื่น ณ จุดลงทะเบียน หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 31 มกราคม 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อน 7 วันทำการ ก่อนวันสัมมนา (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าสตางค์และเอกสารประกอบการสัมมนา)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และสำรวจเห็นจุดแข็งจุดอ่อนของตัวเองในการเป็นผู้นำองค์กร
2. กรอบความคิดและเครื่องมือเพื่อช่วยพัฒนาศักยภาพของผู้เข้าอบรมกับการเป็นผู้นำ

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย

บริษัท แอ็บโซลูท์ ออลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด 159/21 อาคารเสริมมิตรทาวเวอร์

ซอย 21 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 097-004-3993 โทรสาร 0-2661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ)

Executive Leadership Course

หลักสูตรภาวะผู้นำระดับบริหารศักยภาพสูง

วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2566	
Day 1	หัวข้อการอบรม
09.00 – 10.30 น.	<p>หัวข้อที่ 1: ความเป็นผู้นำ (Leadership)</p> <p>ผู้นำ คืออะไร</p> <ul style="list-style-type: none"> • ความแตกต่างระหว่างผู้นำและหัวหน้า • ผู้นำสามารถสร้างผลกระทบต่อประสิทธิภาพขององค์กรได้อย่างไร • ประเภทของผู้นำที่มักพบเห็นได้ในปัจจุบัน • ประเภทของผู้นำที่มักพบเห็นได้ในปัจจุบัน • องค์ประกอบสำคัญของผู้นำที่ดี <p>Workshop 01: การวิเคราะห์ภาวะผู้นำแบบต่าง ๆ</p> <p>วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ▪ คุณจิรวัดน์ ศรีธระชยานนท์
10.30 – 10.45 น.	พักเบรก
10.45 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 2: การรับบทบาทเป็นผู้นำ (Being a leader)</p> <p>การสำรวจความเป็นผู้นำ พื้นฐานสำคัญที่ผู้นำต้องมี</p> <ul style="list-style-type: none"> • พลัง (Power) • ความสามารถ (Competency) • ความสัมพันธ์ (Relationship) <p>Workshop 02: การวิเคราะห์ภาวะผู้นำของตัวเอง</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม)</p> <p>วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ▪ คุณจิรวัดน์ ศรีธระชยานนท์
12.00 – 13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในช่วงเช้า</p> <p>หัวข้อที่ 3: การออกแบบเส้นทางขององค์กร</p> <p>บทบาทและความรับผิดชอบของผู้นำในการวางแผนองค์กร</p>

	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดแนวทางทางกลยุทธ์ของทีม สิ่งที่ต้องพิจารณา <ul style="list-style-type: none"> ➢ วิสัยทัศน์ (Visions) ➢ ภารกิจ (Missions) <p>Workshop 03: การระบุ Mission & Vision ขององค์กร วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง คุณจิรวัฒน์ ศรีธระชยานนท์
14.30 – 14.45 น.	พักเบรก
14.45 – 15.50 น.	<p>หัวข้อที่ 3: การออกแบบเส้นทางขององค์กร (ต่อ) บทบาทและความรับผิดชอบของผู้นำในการวางแผนองค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"> สิ่งที่ต้องพิจารณา (ต่อ) สิ่งที่ต้องทำ (Action) กำหนดโครงสร้างของทีม <p>Workshop 04: การพัฒนา Action Plan ขององค์กร และการวางโครงสร้างทีมให้เหมาะสมกับ Action Plan</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม) และสรุปเนื้อหา วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง คุณจิรวัฒน์ ศรีธระชยานนท์
บทสรุป Day 1	
วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2566	
Day 2	หัวข้อการอบรม
09.00 – 10.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในวันแรก</p> <p>หัวข้อที่ 4: การบริหารจัดการบุคคล งานของผู้นำ: ค้นหา, เตรียมการ และการสนับสนุนของทีม</p> <ul style="list-style-type: none"> ค้นหางานหลักและความสามารถที่จำเป็นของทีม ค้นหาคุณประโยชน์หลักที่จำเป็นของสมาชิกในทีม การนำทีมที่มีความหลากหลายช่วงอายุ (Multi - Generation) ให้เกิดประสิทธิภาพ <p>Workshop 05: การระบุความต้องการด้านบุคลากรให้สอดคล้องกับแผนดำเนินงานขององค์กร วิทยากร โดย</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ■ คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ■ คุณจิรวัดน์ ศรีระชัยานนท์
10.30 – 10.45 น.	พักเบรก
10.45 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: การบริหารจัดการบุคคล (ต่อ)</p> <p>งานของผู้นำ: ค้นหา, เตรียมการ และการสนับสนุนของทีม</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การนำทีมให้เกิดประสิทธิภาพภายใต้วัฒนธรรมองค์กร ● วิธีการสร้างและรักษาความผูกพันกับพนักงานในองค์กร ● การให้คำแนะนำหรือมีบทบาท <p>Workshop 06: การพัฒนาวัฒนธรรมองค์กร</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม)</p> <p>วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ■ คุณจิรวัดน์ ศรีระชัยานนท์
12.00 – 13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในช่วงเช้า</p> <p>หัวข้อที่ 5: ทักษะการคิดสำหรับผู้นำ</p> <p>ทักษะการคิดสำคัญที่จำเป็นในการรับบทบาทเป็นผู้นำ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ความคิดที่มีคุณภาพเป็นอย่างไร, วิธีการหลีกเลี่ยงในการตัดสินใจที่ผิด ● ทักษะความคิดที่จำเป็น ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> ■ กระบวนการคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic thinking) ■ กระบวนการคิดแก้ปัญหา (Problem solving) <p>การคิดวิเคราะห์หาปัญหาที่แท้จริงและทำการแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>Workshop 07: ทักษะการคิดต่าง ๆ ที่จำเป็น (Essential Thinking Skills) ของการเป็นผู้นำ</p> <p>วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ■ คุณจิรวัดน์ ศรีระชัยานนท์
14.30 – 14.45 น.	พักเบรก
14.45 – 15.50 น.	<p>หัวข้อที่ 5: ทักษะการคิดสำหรับผู้นำ (ต่อ)</p> <p>ทักษะความคิดที่จำเป็น ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> ● กระบวนการคิดแก้วิกฤต (Critical thinking) <p>การคิดเชิงวิเคราะห์เพื่อให้เห็นความเชื่อมโยงของข้อมูลต่าง ๆ</p>

	<p>และนำไปสู่การเข้าใจสถานการณ์ที่แท้จริง</p> <ul style="list-style-type: none"> กระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic thinking) การคิดเป็นระบบเพื่อให้เกิดความกระจ่างในกระบวนการวิเคราะห์ พิจารณาเรื่องต่าง ๆ กระบวนการคิดอย่างสร้างสรรค์ (Creative thinking) พื้นฐานการคิดสร้างสรรค์เพื่อหาความคิดออกไปนอกกรอบ <p>Workshop 08: ทักษะการคิดต่าง ๆ ที่จำเป็น (Essential Thinking Skills) ของการเป็นผู้นำ วิทยากร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง คุณจิรวัดน์ ศรีธระชียานนท์
บทสรุป Day 2	

วิทยากร

คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง

- ผ่านประสบการณ์การเป็นผู้บริหารด้านการตลาดดิจิทัลในบริษัทมหาชน และดิจิทัลเอเจนซี
- เจ้าของบล็อกการตลาดอันดับต้นๆของประเทศไทย ที่มีคนติดตามมากกว่า 40,000 คน และมีประสบการณ์บรรยายมา มากกว่า 10 ปี
- Certificate Trainer – de Bono Thinking system

ประสบการณ์การทำงาน

- Vice President, Head of Online Marketing – dtac
- Associate Director, Head of Social Media – Edge
- Digital Project Manager, RS PCL

Business Certificates

- Disney's Business Excellence - Disney Institute
- Disruptive Strategy – HBX|Harvard Business School
- Digital Strategies for Business – Columbia Business School Executive Education
- Innovation of Products and Services: MIT's Approach to Design Thinking
- Mastering Business Models, Strategyzer
- Mastering Value Proposition, Strategyzer
- Telenor Strategy Execution Online Programme – INSEAD

คุณจิรวัดน์ ศรีธระชียานนท์

- ประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในสายงาน Project Management, Business Development, F&B, Marketing Management และ General Management
- อดีตผู้บริหารระดับสูงในหลายบริษัท

หลักสูตรภาวะผู้นำระดับบริหารศักยภาพสูง

วันที่ 7 - 8 กุมภาพันธ์ 2566

ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สยามวิค 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)



การชำระเงิน

สามารถชำระเป็นเช็ค หรือ โอนเงินผ่านธนาคาร (Pay In) เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม

ที่อยู่บริษัท เอ็มโซลูทส์ อีลลายนแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง1401
ถนนสุขุมวิท 21 (เอโกล) แขวงคลองเตยเหนือเขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803



ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
 บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8



ธนาคารกรุงเทพ สาขาทบนาอโศกมนตรี
บัญชีออมทรัพย์ 925-0-07304-7



ธนาคารกสิกรไทย สาขาสุขุมวิท 33 (บางกะปิ)
 บัญชีออมทรัพย์ 003-2-42408-4

กรรณกรายละเมิดให้กักต้งและยึดเงิน

โปรโมชันพิเศษ

ลงทะเบียนเรียนแบบ On-Site 2 ท่านขึ้นไป เพียงท่านละ 24,503 บาท
จากปกติ 1 ท่าน 26,643 บาท โปรโมชัน ถึงแอดวันนี - 26 มกราคม 2566

**** รวบรวมข้อมูลค่าเพิ่ม ****

บริการทำประกันแบบ On-Site

รายละเอียดการจ้างเหมาบริการ (รายการ)	จำนวนเงิน	การปฏิบัติงาน	ยอดรวมการปฏิบัติงาน	การหัก ณ ที่จ่าย	ยอดเงินที่หักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ / จ้างเหมาบริการ	24,900	1,743	26,643	249	26,394	1%
บริการซ่อมแซม หรือดูแลรักษา	24,900	1,743	26,643	747	25,896	3%
รายละเอียดการจ้างเหมาบริการ (รายการ)	จำนวนเงิน	การปฏิบัติงาน	ยอดรวมการปฏิบัติงาน	การหัก ณ ที่จ่าย	ยอดเงินที่หักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ / จ้างเหมาบริการ	22,900	1,603	24,503	229	24,274	1%
บริการซ่อมแซม หรือดูแลรักษา	22,900	1,603	24,503	687	23,816	3%

หมายเหตุ: ผู้ตรวจได้รับแจ้งให้ทราบถึงผลการตรวจวันที่ 2 มิถุนายน/๒๕๖๓ ทางโทรศัพท์ และเอกสารประกอบการพิจารณา

วิธีการลงทะเบียน

1. โครงการขอเขียนตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay Inslip) ส่งกลับไปที่ (แฟกซ์) 02-6617750 หรือ (อีเมล) pimphatsara@absolutealliances.com, tanya@absolutealliances.com หรือ Manashanok@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ www.rethinkacademyth.com ภายในวันที่ 31 มกราคม 2566
2. เมื่อได้รับรายละเอียดการลงทะเบียน บริษัทฯยืนยันการลงทะเบียนให้ทราบภายใน 3 วัน หากไม่ได้รับการยืนยันการลงทะเบียนติดต่อบริษัทได้ที่ หมายเลข 02-6617750 ถึง 221, 222 และ 223
3. สำหรับข้าราชการ สามารถเบิกค่าลงทะเบียนและเงินประกันการคลังได้ด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการปฏิบัติงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 1 %
4. สำหรับบริษัทเอกชน (ครอบครัว—คือผู้ที่ถูกด้วยสิทธิตรงกันเอกสาร พ.พ.20 ของบริษัท) และสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3 % (กรณีไม่มีหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่าย 3 % จะต้องชำระค่าลงทะเบียนเต็มจำนวน)
5. ผู้ไม่เสียหรือเงินที่หักจำนวน กรุณาป้อนหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ภาษี ณ จุดลดลงทะเบียนหน่วยงาน (โปรดกรอกเลขบัญชีผู้ชำระเงินลงในใบเสร็จให้ครบถ้วน)
6. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนหน้านั้น และทำการยกเลิกก่อน 7 วันทำการ ก่อนวันเริ่มงาน (ผู้จ่ายเงินบางส่วนไม่ได้รับค่าลงทะเบียนและเงินประกันแต่จะเสียค่าที่ได้รับเอกสารสัมมนา)

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร: ☐ ปกติ ☐ ฮาลาล ☐ มังสวิรัติ

2. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร: ☐ ปกติ ☐ ฮาลาล ☐ มังสวิรัติ

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (หน่วยงาน) ☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่.....

หน่วยงาน.....ที่อยู่(สำหรับออกไปเสร็จ)เลขที่.....ถนน.....

แขวง.....เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....คำแนะนำ.....

ข้าพเจ้ายินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงทะเบียนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ☐ ไม่ยินยอม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

สคท.ว013/2566

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจสำหรับผู้บริหารรุ่น 2 (Hybrid Learning)
เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจสำหรับผู้บริหารรุ่น 2 (Data Analytics in Management Decision Making Course #2) วันที่ 14 - 15 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4) หรืออบรมออนไลน์ผ่าน Zoom Meeting

Data Analytics ถูกมองว่าเป็นชุมพลที่สำคัญในการขับเคลื่อนของภาคธุรกิจ ที่จะช่วยวิเคราะห์และสกัดข้อมูลให้ออกมาเป็นสินทรัพย์ที่ทรงพลังยิ่ง เพื่อสร้างโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ ใช้ขับเคลื่อนองค์กร รวมถึงการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืนได้ในท่ามกลางความมากมายมหาศาลของข้อมูล ช่วยเพิ่มช่องทางการตัดสินใจ และ Productivities ซึ่งจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น ช่วยลดกระบวนการที่ไม่จำเป็น และลดต้นทุนขององค์กร รวมไปถึงการบริหารความเสี่ยงในมิติต่าง ๆ ในองค์กร

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่านและบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) ในรูปแบบการเรียนรู้ Hybrid Learning ซึ่งจะประกอบด้วย การเรียนแบบออฟไลน์ (เดินทางมายังสถานที่จัดงาน) และการเรียนแบบออนไลน์ (Zoom Meeting) ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงมหาดไทย ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ.2557 ข้อ 28 (2) สำหรับหน่วยงานราชการสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการอบรมสัมมนาจากต้นสังกัดตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐสุต โทร.097-004-3993 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้า ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง



(นางสาวกัลยา แสงหาญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

Data Analytics in Management Decision Making Course #2

หลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจสำหรับผู้บริหารรุ่น 2

ที่มาและความสำคัญ

ปัจจุบัน Data Analytics ถูกมองว่าเป็นชุมพลที่สำคัญในการขับเคลื่อนของภาคธุรกิจ ช่วยวิเคราะห์และสกัดข้อมูลให้ออกมาเป็นสินทรัพย์ที่ทรงพลังยิ่ง สร้างโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ ใช้ขับเคลื่อนองค์กร รวมถึงการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมอย่างยั่งยืนได้ และท่ามกลางความมากมายมหาศาลของข้อมูล ผู้บริหารองค์กรจึงจำเป็นต้องมีความรู้ ความเข้าใจ การสกัดวิเคราะห์ และการใช้ข้อมูลต่างๆ นั้นไปเพื่อกระบวนการสำคัญในการตัดสินใจ เพื่อสร้างความเข้าใจและประสบการณ์ใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภค ช่วยเพิ่มช่องทางการตัดสินใจ และ Productivities ซึ่งจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น ช่วยลดกระบวนการที่ไม่จำเป็นและลดต้นทุนขององค์กร รวมไปถึงการบริหารความเสี่ยงในมิติต่างๆ

ไม่แต่เฉพาะภาคธุรกิจเท่านั้นที่ใช้ Data Analytics หน่วยงานในอุตสาหกรรมต่างๆ ก็มีการใช้รูปแบบการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็น Business Intelligence, Real-Time Analytics หรือ Machine Learning ดังนั้นในหลักสูตรนี้จะยกตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูลในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น ภาครัฐ สาธารณสุข การศึกษา การเงินและการประกันภัย ค้าปลีก ด้านการผลิต เพื่อให้เข้าใจถึงประโยชน์ของการประยุกต์ใช้ Data Analytics ในองค์กร ในทุกมิติ ตั้งแต่หลักการ ขั้นตอน ประเภทและการจัดกลุ่ม การหาความสัมพันธ์ของข้อมูลต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงข้อมูลที่มีโครงสร้างและข้อมูลที่ไม่มีโครงสร้างให้เกิดความชัดเจน ผู้เรียนจะได้เรียนรู้กระบวนการและเทคนิคในการวิเคราะห์ข้อมูลใหม่ ๆ ที่ช่วยนำไปใช้ในการวางยุทธศาสตร์กำหนดกลยุทธ์และกำหนดวิธีการดำเนินงานสำหรับองค์กร สามารถตีความข้อมูลและนำผลลัพธ์ไปใช้ในการบริหารจัดการได้จริง รวมถึงการเรียนรู้หลักกฎหมายและแนวทางป้องกันความเสี่ยงจากการใช้ข้อมูลในยุคดิจิทัล เรียนรู้ทักษะที่จำเป็นสำหรับนักวิเคราะห์ข้อมูล และระดับวุฒิภาวะของการใช้ข้อมูลในองค์กร ทั้งหมดนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายว่า องค์กรประกอบของข้อมูลที่มี ต้องสามารถสกัดให้มีค่า เพื่อให้ผู้บริหารใช้ในการตัดสินใจได้อย่างทรงประสิทธิภาพ เพื่อให้เป็น Data Analytics in Management Decision Making อย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจความหมายและความสำคัญของการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับผู้บริหาร
2. ได้รับทราบตัวอย่าง ประโยชน์และผลกระทบของการใช้ข้อมูลในอุตสาหกรรมต่างๆ การเข้าใจและแยกแยะข้อมูลที่ตีและข้อมูลที่ผิดพลาด
3. สามารถกำหนดเป้าหมาย เพื่อกำหนดหลักการและขั้นตอนที่ถูกต้องของการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อขับเคลื่อนองค์กร นำไปสู่การตัดสินใจและปฏิบัติ
4. เข้าใจความสำคัญและบทบาทหน้าที่ของการวิเคราะห์ข้อมูลในแบบต่างๆ เข้าใจข้อมูลอดีต ข้อมูลปัจจุบัน และเพื่อคาดการณ์อนาคต เพื่อการตัดสินใจ
5. สามารถวางแผนทรัพยากรมนุษย์ ทักษะที่จำเป็นสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล และยกระดับการใช้ข้อมูลในองค์กร อย่างมีวุฒิภาวะ ลดความเสี่ยง จากกฎระเบียบ กฎหมาย และข้อจำกัดต่าง ๆ

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารระดับสูง ผู้บริหารระดับกลาง ผู้บริหารระดับต้น และผู้ที่สนใจ

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 14 – 15 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

เนื้อหาของหลักสูตร

1. The Essential of Data Analytics ความหมาย และความสำคัญของการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับผู้บริหาร
2. Impact and Use Cases to Distinguish Good from Bad Analytics ตัวอย่าง ประโยชน์และผลกระทบของการใช้ข้อมูลในอุตสาหกรรมต่างๆ การเข้าใจและแยกแยะข้อมูลที่ดี และข้อมูลที่มีผิดพลาด
3. Leading Organization with Analytics and Linking Analytics with Action การกำหนดเป้าหมายเพื่อกำหนดหลักการและขั้นตอนที่ถูกต้องของการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อขับเคลื่อนองค์กร นำไปสู่การตัดสินใจ และปฏิบัติ
4. Exploratory Analytics with Visualization เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ แสดงความสัมพันธ์และแสดงผล
5. Predict the Future, Understand the Past: Types of Analytics: Data Clustering เข้าใจความสำคัญและบทบาทหน้าที่ของการวิเคราะห์ข้อมูลในแบบต่างๆ เข้าใจข้อมูลอดีต ข้อมูลปัจจุบัน และเพื่อคาดการณ์อนาคต การจัดกลุ่ม และความเชื่อมโยงของการวิเคราะห์
6. Delivering Insights through Visualization and Communication นำเสนอข้อมูลและการใช้ภาพแผนภูมิต่างๆ รวมถึงการสื่อสารเพื่อความกระชับและเข้าใจได้ง่าย นำไปสู่การตัดสินใจที่แม่นยำและทรงประสิทธิภาพ
7. Necessary Skills of Analytics ทักษะที่จำเป็นสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล
8. Risk, Limitation and Maturity of Data เรียนรู้กฎระเบียบ กฎหมาย ข้อจำกัด ความเสี่ยงต่างๆ จากการได้มา และใช้ข้อมูล และการวัดระดับวุฒิภาวะข้อมูลในองค์กร

งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900	1113.00	17013.00	159.00	16,854.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	15,900	1113.00	17013.00	477.00	16,536.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดสุทธิ	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ Offline คนละ 17,013 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ราคาท่านละ 14,873 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าอาหารกลางวัน อาหารว่าง ค่าตอบแทนวิทยากร (ไม่รวมค่าที่พัก อาหารเช้า อาหารเย็น และค่าเดินทาง)

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900.00	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900.00	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	11,900.00	833.00	12733.00	119.00	12,614.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	11,900.00	833.00	12733.00	357.00	12,376.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ Online คนละ 14,873 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ราคาท่านละ 12,733 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าตอบแทนวิทยากร

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๔๔ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

สำหรับหน่วยงานเอกชนโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมจากต้นสังกัดของตนเอง ถ้าหากทางหน่วยงานต้องการ Invoice (ใบแจ้งหนี้) หรือ ใบเสนอราคา สามารถแจ้งกับเจ้าหน้าที่ได้ทางอีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
- แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมายัง 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนทบุรีเลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

วิธีการรับใบเสร็จรับเงิน

ใบเสร็จ ทางสถาบันฯ สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์หรือรับใบเสร็จหน้างาน (กรณีลงทะเบียนเรียนในรูปแบบออฟไลน์) และกรุณานำใบหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) มายื่น ณ จุดลงทะเบียน เหตุผล: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อน 7 วันทำการก่อนวันสัมมนา (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเปาะและเอกสารประกอบการสัมมนา) เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย

บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด 159/21 อาคารเสริมมิตรทาวเวอร์

ซอย 21 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2661-7750 โทรสาร 0-2661-7757

Data Analytics in Management Decision Making Course #2

หลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจสำหรับผู้บริหารรุ่น 2

วันที่ 14 - 15 กุมภาพันธ์ 2566

Day 1	หัวข้อการอบรม
09.00-09.30 น.	The Essential of Data Analytics ความหมายและความสำคัญของการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับผู้บริหารใหม่ โดย: อ.ณัฏฐ์ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture
09.30-10.30 น.	Impact and Use Cases to Distinguish Good from Bad Analytics ผลกระทบของการนำข้อมูลไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ รวมถึงภาคเอกชน ตัวอย่าง และกรณีศึกษาของการวิเคราะห์ และนำข้อมูลสำหรับการวางยุทธศาสตร์และกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารองค์กรยุคใหม่ สำหรับอุตสาหกรรมแห่งอนาคต เช่น ภาครัฐ สาธารณสุข การศึกษา การเงินและประกันภัย ค้าปลีก การผลิต และภาคบริการต่าง ๆ การเปรียบเทียบวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลที่ดี (Good Analytics) กับการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีผิดพลาด (Bad Analytics) เพื่อให้ผู้บริหารเห็นตัวอย่างที่จะนำไปใช้ต่อไปได้จริง และตัดสินใจในแต่ละขั้นตอน โดย: อ.ณัฏฐ์ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture
10.30-10.45 น.	พักเบรก
10.45-12.00 น.	Leading Organization with Analytics and Linking Analytics with Action หลักการและขั้นตอนที่ถูกต้องของการวิเคราะห์ข้อมูลตั้งแต่การกำหนดเป้าหมาย กำหนดวัตถุประสงค์และขอบเขตของธุรกิจ การกำหนดนิยามข้อมูลการจัดเก็บข้อมูลไปสู่การใช้ข้อมูลให้เกิดประโยชน์ ที่จะนำการวิเคราะห์เชื่อมโยงไปสู่การกำหนดกลไกด้านการปฏิบัติ (Linking Analytics with Actions) และขับเคลื่อนได้จริงอย่างเป็นรูปธรรม กิจกรรมกลุ่ม การกำหนดเป้าหมาย กำหนดวัตถุประสงค์และขอบเขตของธุรกิจ การกำหนดนิยามข้อมูลการจัดเก็บข้อมูลไปสู่การใช้ข้อมูลให้เกิดประโยชน์ โดย: อ.ณัฏฐ์ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-14.30 น.	Exploratory Analytics with Visualization เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลและการหาความสัมพันธ์ของข้อมูลไปสู่การแสดงผลข้อมูลให้แก่ผู้บริหารเพื่อช่วยการตัดสินใจที่ครอบคลุมมากขึ้น เช่น Power BI, R Statistics, Tensor Flow, Anaconda Platform โดย: อ.ณัฏฐ์ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture
14.30-14.45 น.	พักเบรก
14.45-15.50 น.	Predict the Future, Understand the Past: Types of Analytics: Data Clustering หลักการวิเคราะห์ การจัดกลุ่ม หาความสัมพันธ์ของข้อมูล เพื่อการใช้ประโยชน์จากข้อมูลให้มากที่สุดแก่องค์กร ทั้งจากการจัดเตรียมข้อมูลรายงานพื้นฐาน การใช้เครื่องมือ Machine Learning, Artificial Intelligence และการตีความผลลัพธ์เพื่อตั้งประโยชน์สูงสุดจากข้อมูลที่เกิดขึ้นสู่การพัฒนาองค์กร <ul style="list-style-type: none"> • Descriptive Analytics • Predictive Analytics • Casual Analytics • Prescriptive Analytics

	<ul style="list-style-type: none"> Cognitive Analytics <p>กิจกรรมกลุ่ม การวิเคราะห์ข้อมูล การหาความสัมพันธ์ของข้อมูล ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับองค์กร</p> <p>โดย: อ.ดนัยรัฐ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture</p>
บทสรุป Day 1	
วันที่ 14 – 15 กุมภาพันธ์ 2566	
Day 2	หัวข้อการอบรม
09.00-10.30 น.	<p>Predict the Future, Understand the Past: Types of Analytics: Data Clustering (continued)</p> <p>หลักการวิเคราะห์ การจัดกลุ่ม หาความสัมพันธ์ของข้อมูล เพื่อการใช้ประโยชน์จากข้อมูลให้มากที่สุดแก่องค์กร ทั้งจากการจัดเตรียมข้อมูลรายงานพื้นฐาน การใช้เครื่องมือ Machine Learning, Artificial Intelligence และการตีความผลลัพธ์เพื่อตั้งประโยชน์สูงสุดจากข้อมูลที่เกิดขึ้นสู่การพัฒนาองค์กร (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> Descriptive Analytics Predictive Analytics Casual Analytics Prescriptive Analytics Cognitive Analytics <p>กิจกรรมกลุ่ม การวิเคราะห์ข้อมูล การหาความสัมพันธ์ของข้อมูล ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับองค์กร (ต่อ)</p> <p>โดย: อ.ดนัยรัฐ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture</p>
10.30-10.45 น.	พักเบรก
10.45-12.00 น.	<p>Delivering Insights through Visualization and Communication</p> <p>หลักการนำเสนอข้อมูล และใช้แผนภูมิต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดการอ่านเข้าใจง่ายมีความกระชับและตอบโจทย์ตรงกับสถานการณ์ สู่เพื่อสามารถกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุดในการตัดสินใจขององค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"> การแสดงผลการจับกลุ่ม และการกระจายตัวของข้อมูลเพื่อมองเห็นความหนาแน่นของประเด็นที่เราให้ความสนใจ การแสดงความสัมพันธ์ของเหตุการณ์ข้อมูลที่มีมากกว่าสองชุด การแสดงผลการเปรียบเทียบและการแสดงสัดส่วนของชุดข้อมูล ในรูปแบบต่างๆสู่การใช้ประโยชน์ในแต่ละสถานการณ์ การแสดงผลข้อมูลแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมสู่การกำหนดแนวทางที่ต้องดำเนินงาน <p>กิจกรรมกลุ่ม การนำเสนอข้อมูล การใช้แผนภูมิต่าง ๆ การตีความจากข้อมูลสู่การใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจของผู้บริหารยุคใหม่</p> <p>โดย: อ.ดนัยรัฐ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture</p>
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-14.30 น.	<p>Necessary Skills of Analytics</p> <p>เรียนรู้ทักษะของนักวิเคราะห์ข้อมูลในองค์กร เช่น ทักษะด้าน AI, ทักษะของนักวิเคราะห์ข้อมูลในยุค Virtual Economy (เศรษฐกิจโลกเสมือน) ทักษะด้านการสื่อสารที่ดี ทักษะมนุษย์สัมพันธ์ ความรู้ด้านสถิติ ความรู้ด้านเศรษฐกิจ ความรู้ด้านกฎหมาย ทักษะการคิดเชิงระบบ</p> <p>โดย: อ.ดนัยรัฐ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture</p>
14.30-14.45 น.	พักเบรก
14.45-15.50 น.	Risk, Limitation and Maturity of Data

	<p>เรียนรู้หลักกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลรวมถึงแนวทางป้องกันความเสี่ยงจากการใช้ข้อมูลในยุคดิจิทัล และ การวิเคราะห์ระดับภาวะของการใช้ข้อมูลในองค์กร กิจกรรมกลุ่ม แนวทางป้องกันความเสี่ยงจากการใช้ข้อมูลในยุคดิจิทัล และการวิเคราะห์ระดับภาวะของการใช้ข้อมูลในองค์กร โดย: อ.ธนัยรัฐ ธนบดีธรรมจารี Digital Transformation and Enterprise Architecture</p>
บทสรุป Day 2	

สศท.ว014/2566

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าให้รักและภักดีในแบรนด์ (Hybrid Learning)

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าให้รักและภักดีในแบรนด์ (Building Customer Loyalty to Customer Advocacy Course) วันที่ 22 - 23 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4) หรืออบรมออนไลน์ผ่าน Zoom Meeting

การทำแบรนด์ การตลาดก็หยุดนิ่งไม่ได้ หากอยากเป็น "แบรนด์" ในใจลูกค้าตลอดเวลา ไม่ว่าจะยุค New Normal หรือ Never Normal กลยุทธ์การสร้าง Brand Loyalty มัดใจผู้บริโภคไม่ให้เปลี่ยนใจยังสำคัญมากอยู่เสมอ ยิ่งในยุคที่ข้อมูลข่าวสารจำนวนมากวิ่งเข้าหาผู้บริโภคในแต่ละวันผ่านสื่อออนไลน์ที่มีผู้ใช้งานกว่า 80% ของประชากรไทย ก็ควรกระจายข่าวสารให้ครบทุก Platform (Omnichannel) และปรับรูปแบบให้เหมาะกับ Platform นั้น ๆ ด้วย เช่น หากเป็นบนป้ายโฆษณา ทั้งข้อความและภาพต้องกระชับ เข้าใจได้ทันทีที่เห็น ส่วนถ้าบน Social Media ควรใช้คำ และภาพที่เรียกความสนใจและกระตุ้นตัวเอง

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่านและบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) ในรูปแบบการเรียน Hybrid Learning ซึ่งจะประกอบด้วย การเรียนแบบออฟไลน์ (เดินทางมายังสถานที่จัดงาน) และการเรียนแบบออนไลน์ (Zoom Meeting) ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงมหาดไทย ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ.2557 ข้อ 28 (2) สำหรับหน่วยงานราชการสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการอบรมสัมมนาจากต้นสังกัดตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัสรา กนิษฐสุต โทร.097-004-3993 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง



(นางสาวกัลยา แสงหาญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

Building Customer Loyalty to Customer Advocacy Course

หลักสูตรกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าให้รักและภักดีในแบรนด์

ที่มาและความสำคัญ

เพราะทุกวันนี้ ทั้งองค์กรภาครัฐ และภาคเอกชน ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าธุรกิจทุกรูปแบบเข้าสู่ยุค ที่สถานการณ์ไม่เป็นใจ ผ่านความลำบาก คืบคลานในช่วงวิกฤติ โควิด-19 และยังไม่รู้ว่าต้องใช้ระยะเวลาอีกนานแค่ไหนกว่าจะกลับสู่ภาวะปกติจริงๆ แต่การทำแบรนด์ การตลาดก็หยุดนิ่งไม่ได้ หากอยากเป็น “แบรนด์” ในใจลูกค้าตลอดเวลา ไม่ว่าจะยุค New Normal หรือ Never Normal กลยุทธ์การสร้าง Brand Loyalty มัดใจผู้บริโภคไม่ให้เปลี่ยนใจยังสำคัญมากอยู่เสมอ ยิ่งในยุคที่ข้อมูลข่าวสารจำนวนมากวิ่งเข้าหาผู้บริโภคในแต่ละวันผ่านสื่อออนไลน์ที่มีผู้ใช้งานกว่า 80% ของประชากรไทย จนเกิดภาวะ content shock หรือ ข้อมูลโอเวอร์โหลด คือความสนใจผู้คนมีจำกัด แต่ข้อมูลมีมหาศาล ทำให้ลูกค้าพร้อมเปลี่ยนใจไปหาแบรนด์ใหม่ได้ตลอดเวลาหากได้ข้อเสนอที่ดีที่โดนกว่า ปัจจุบันจึงมีคำถามว่า ความภักดี (Loyalty) ต่อแบรนด์มีจริงหรือไม่ และจะสร้างได้อย่างไร จากข้อมูลของกูรูทางการตลาดมักให้นิยามความหมายของคำว่าความภักดี ไว้ 3 ประการคือ 1. เชื่อซ้าไม่เปลี่ยน 2. เชื่อมั่น เชื่อใจ แบรนด์ต้องบอกความจริงเสมอ 3. คุณภาพสินค้าและบริการต้องดี และจะอย่างไรลูกค้าจึงจะรู้สึกแบบนี้กับแบรนด์ของเราตลอดไป

ยิ่งถ้ามองเข้ามาที่ Customer Segmentation หรือการเข้มนัดลูกค้าในปัจจุบันแล้ว จะพบว่า มันไล่เรียงออกมาในรูปแบบพีระมิด ไล่ตั้งแต่กลุ่มที่เรียกว่า “น่าจะเป็นลูกค้า” จนไปถึงเป็น “ลูกค้าใหม่” ขยับไปสู่กลุ่มที่เรียกว่า “ลูกค้าที่มีคุณค่า” จนถึงบนสุดของพีระมิดที่ทุกธุรกิจ ทุกแบรนด์ในปัจจุบัน ถวิลหา และต้องการเป็นที่สุด คือ กลุ่มที่มีชื่อเรียกว่า “ลูกค้าประเภท แบรนด์แฟน” และการที่แบรนด์จะรักษารฐานลูกค้า และแบรนด์สามารถเดินทางไปสู่การได้ลูกค้าที่เป็น “แบรนด์แฟน” นั้น จะต้องมีการสร้างความรัก “brand love” สร้างความผูกพัน “engagement” ที่จะผูกใจพวกเขาให้อยู่กับแบรนด์ของเราอย่างมั่นคง และยั่งยืน กลยุทธ์การสร้างแบรนด์แฟนจึงเป็นการตลาดที่ทุกแบรนด์ถวิลหา พร้อมลงทุนทุกรูปแบบเพื่อให้เปลี่ยนลูกค้าให้เป็นแบรนด์แฟนให้ได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวาดภาพลูกค้าได้อย่างชัดเจน สึกซึ้ง แบบเข้าไปในหัวใจลูกค้า ทำให้สามารถสร้างฐานพีระมิดจาก “น่าจะเป็นลูกค้า” จนเป็น “ลูกค้าใหม่” ไปสู่ “ลูกค้าที่มีคุณค่า” และ “แบรนด์แฟน” ในที่สุด
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการสร้างกลยุทธ์การตลาดผ่านการออกแบบ การสร้างโปรแกรม หรือกิจกรรมสนับสนุนต่างๆที่จะทำให้เกิด customer loyalty to customer advocacy จากความภักดีสู่การเป็นกระบอกเสียงให้แบรนด์... เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบใจลูกค้าแบบโดนใจที่สุด
3. เพื่อสร้างเสริมความรู้ และติดอาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นการสร้างความรักในแบรนด์ ความประทับใจ และความรัใจลูกค้า จากแบรนด์ ผ่านประสบการณ์ในการเข้าถึง และใช้สินค้า และบริการในทุก ๆ touch points ของแบรนด์ของเรา
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการ ที่เข้ารับการศึกษาร่วมกัน

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูงและ ระดับปฏิบัติการ ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจ การตลาด การสื่อสารที่มีเป้าประสงค์เพื่อกลยุทธ์สร้างลูกค้าสู่แบรนด์ผ่าน จากความภักดีสู่การเป็นกระบอกเสียงให้แบรนด์ ไม่ว่าจะเป็น ด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา ด้านสาธารณสุข ด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 22 - 23 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สยามวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900	1113.00	17013.00	159.00	16,854.00	19%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	15,900	1113.00	17013.00	477.00	16,536.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดสุทธิ	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	19%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ Offline คนละ 17,013 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2566 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ราคาท่านละ 14,873 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าอาหารกลางวัน อาหารว่าง ค่าตอบแทนวิทยากร (ไม่รวมค่าที่พัก อาหารเช้า อาหารเย็น และค่าเดินทาง)

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900.00	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	19%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900.00	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	11,900.00	833.00	12733.00	119.00	12,614.00	19%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	11,900.00	833.00	12733.00	357.00	12,376.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ Online คนละ 14,873 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2566 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ราคาท่านละ 12,733 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าตอบแทนวิทยากร

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๕๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

สำหรับหน่วยงานเอกชนโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมจากต้นสังกัดของตนเอง ถ้าหากทางหน่วยงานต้องการ Invoice (ใบแจ้งหนี้) หรือ ใบเสนอราคา สามารถแจ้งกับเจ้าหน้าที่ได้ทางอีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
2. แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมายัง 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
3. ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนทบุรีเลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

วิธีการรับใบเสร็จรับเงิน

ใบเสร็จ ทางสถาบันฯ สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์หรือรับใบเสร็จหน้างาน (กรณีลงทะเบียนเรียนในรูปแบบออฟไลน์) และกรุณานำใบหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) มายื่น ณ จุดลงทะเบียน หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อน 7 วันทำการก่อนวันสัมมนา (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าน้ำดื่มและเอกสารประกอบการสัมมนา)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าร่วมอบรมมีความเข้าใจเรื่องการปรับเปลี่ยนของลูกค้านิคมอุตสาหกรรม 5.0 ERA
2. ผู้เข้าร่วมอบรมเรียนรู้เปิดมุมมองในการสร้างสรรค์ไอเดียกลยุทธ์ทางธุรกิจ การตลาด ในส่วนของการเข้าถึงหัวใจลูกค้า เพื่อให้ไม่เพียงแต่เป็นลูกค้าที่จะอยู่กับแบรนด์เราตลอดไป แต่ยังเป็นลูกค้าที่ช่วยเป็นกระบอกเสียงให้กับแบรนด์ของเรา และผู้เข้าร่วมอบรมจะสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ การตลาด ได้อย่างมีประสิทธิภาพเต็ม 100 ผ่านการทำกิจกรรม workshop แบบได้ลงมือทำจริง
3. ผู้เข้าร่วมอบรม สามารถออกแบบกลยุทธ์ การตลาด ที่มีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง customer-centric marketing strategy และนำข้อมูลลูกค้ามาใช้เป็นหลักในการวางแผนการตลาด data-driven marketing strategy แบบที่สามารถนำไปต่อยอดและนำไปใช้ได้จริงกับธุรกิจของตนเอง
4. ผู้เข้าร่วมอบรมได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนแนวคิด และประสบการณ์กับวิทยากรและผู้เข้าร่วมเพื่อสร้างเครือข่ายผู้นำด้านการเปลี่ยนแปลงสู่ยุคดิจิทัลเพื่อให้เกิดสังคมแห่งการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ หรือ collaboration network group
5. เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์และการสร้างเครือข่ายระหว่างผู้บริหารองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงสู่ยุคแบรนด์แฟน หรือ Brand Advocacy

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย

บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด 159/21 อาคารเสริมมิตรทาวเวอร์

ชอย 21 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2661-7750 โทรสาร 0-2661-775

Building Customer Loyalty to Customer Advocacy Course

หลักสูตรกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าให้รักและภักดีในแบรนด์

วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2566	
Day 1	รายละเอียดการอบรม
09.00-10.30 น.	<p>หัวข้อที่ 1: The 1st Customer Job: Customer Segmentation as ONE</p> <p>เข้าใจลูกค้าในยุคดิจิทัล 5.0 ERA เข้าใจแบบเข้าใจถึงหัวใจ แบบเป็นคนหนึ่งคน ไม่ใช่แมส คอนซูเมอร์อีกต่อไป เข้าใจทั้งในด้าน Demographics กายศาสตร์, Psychographics จิตใจ จิตวิญญาณ, Behavior พฤติกรรม, Geographic จุดตำแหน่งที่อยู่ และ Past Purchase History Pattern และแบบแผนการซื้อ การซื้อที่ผ่านมา ผ่านเครื่องมือ Segmentation Tool และ Empathy Map</p> <p>กิจกรรม 1: ฝึกทักษะการเข้าถึงหัวใจลูกค้าผ่าน Empathy Map Tool</p> <p>โดย คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
10.30-10.45 น.	พักเบรก
10.45-12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 2: The 2nd Customer Job: CLV & RFM Models</p> <p>เรียนรู้ทักษะ แนวทาง และตัวอย่างจริงของการทำกลยุทธ์สร้างลูกค้าที่จะอยู่คู่กับแบรนด์เราให้ยาวนานที่สุด ผ่าน 2 เครื่องมือการตลาดที่ใช้กันมานานนับสิบๆปี</p> <ul style="list-style-type: none"> Customer Lifetime Value Model RFM (Recency/ Frequency/ Monetary) Model กรณีศึกษาแบรนด์ที่ใช้ CLV & RFM models <p>กิจกรรม 2: ฝึกการทำ CLV & RFM Models ผ่านธุรกิจจริง</p> <p>โดย สุภาวดี ดันดิยานนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-14.15 น.	<p>หัวข้อที่ 3: The 3rd Customer Job: Customer Insight & Customer Journey to Build Loyal Customer Advocacy</p> <ul style="list-style-type: none"> เข้าใจวิธีการหา Insight ของลูกค้า อ่านให้ขาด ไม่พลาดเลือก Insight ผิดๆ <p>กิจกรรม 3: ฝึกทักษะการหา Insight ของลูกค้าผ่านการศึกษาจากเคสจริงในธุรกิจ</p> <p>โดย ชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
14.15-14.30 น.	พักเบรก
14.30-16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 3: The 3rd Customer Job Customer Insight & Customer Journey to Build Loyal Customer Advocacy</p> <ul style="list-style-type: none"> เข้าใจเส้นเดินของลูกค้ามาหาแบรนด์เรา และการสร้างให้ touchpoints ต่างๆราบรื่น ไร้อุปสรรค จนลูกค้าสามารถเดินทางมาถึงแบรนด์เรา จนเป็นแบรนด์แฟนได้ <p>กิจกรรม 3: ฝึกทำ customer journey map ของลูกค้าจริงๆของธุรกิจตนเอง</p> <p>โดย ชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd. และ คุณสุภาวดี ดันดิยานนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
สรุปวันที่ 1	

วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2566	
Day 2	รายละเอียดการอบรม
09.00-12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: The 4th Customer Job: Customer Loyalty Design via Data-driven Analytics</p> <ul style="list-style-type: none"> เข้าใจการทำ customer data analytics จากข้อมูลที่มีอยู่ เข้าใจ มีทักษะ และสามารถออกแบบ Customer Loyalty Program ผ่านการวิเคราะห์สังเคราะห์ ดาต้าของลูกค้า เพื่อให้ออกแบบได้โดนใจลูกค้าที่สุด <p>กิจกรรม 4: ฝึกทักษะการเข้าใจ Real Customer Loyalty Program ของลูกค้าผ่านการศึกษาจากเคสจริงในธุรกิจ</p> <p>โดย คุณสุภาวดี ตันติยานนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
10.30-10.45 น.	พักเบรก
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-14.15 น.	<p>หัวข้อที่ 4: The 4th Customer Job: Customer Loyalty Design via Data-driven Analytics (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> เข้าใจ มีทักษะ และสามารถออกแบบ Customer Loyalty Program ผ่านการวิเคราะห์สังเคราะห์ ดาต้าของลูกค้า เพื่อให้ออกแบบได้โดนใจลูกค้าที่สุด (ต่อ) <p>กิจกรรม 4: ฝึกออกแบบ customer loyalty program ของลูกค้าจริง ๆ ของธุรกิจตนเอง</p> <p>โดย คุณสุภาวดี ตันติยานนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd. และ คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
14.15-14.30 น.	พักเบรก
14.30-16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 5: The 5th Customer Job: Future Trends & Tools for Customer Loyalty to Customer Advocacy</p> <ul style="list-style-type: none"> การตลาดยุคใหม่ Blue-horn Marketing (New Pyramid of Marketing to Advocacy) เทรนด์ของลูกค้า ผู้บริโภคในยุค 5.0 ERA : The Mutant Customers ลูกค้าต้องการอะไรจากธุรกิจ หรือ แบรินด์ ที่จะทำให้พวกเขารัก และภักดีกับแบรนด์อย่างที่สุด <p>กิจกรรม 5: ประเมินธุรกิจของตนเองว่าไปตรงกับเทรนด์ไหนบ้าง และเทรนด์ไหนที่เราอยากปรับมาใช้</p> <p>โดย คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.</p>
สรุปวันที่ 2	

***หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

- ชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd. มีประสบการณ์การทำงานและการสร้างแบรนด์มากกว่า 20 ปีด้วยการทำงานในด้าน Strategic Planning ให้กับบริษัท เอเจนซีโฆษณาระดับโลก อาทิ Dentsu Young & Rubicam Thailand, Ogilvy Advertising & McCann Worldgroup
- สุภาวดี ตันติยานนท์
- ทั้ง 2 คน รวมทั้งยังเป็น Speaker & Trainer ให้กับนิสิต นักศึกษา SMEs และ นักธุรกิจ นักการตลาดทั่วประเทศมากกว่า 10 ปี โดยเฉพาะการสอนการตลาด การสร้างแบรนด์ที่เน้นความเชื่อมั่น ความสำเร็จในแนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

เลขที่ สดท.ว012,ว013,ว014/2566 วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการจำนวน 3 หลักสูตร

รายชื่อผู้ลงนาม (หน้าที่ 1/2)

เลขที่ สดท.ว012,ว013,ว014/2566 วันที่ 14 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการจำนวน 3 หลักสูตร

รายชื่อผู้ลงนาม (หน้าที่ 2/2)