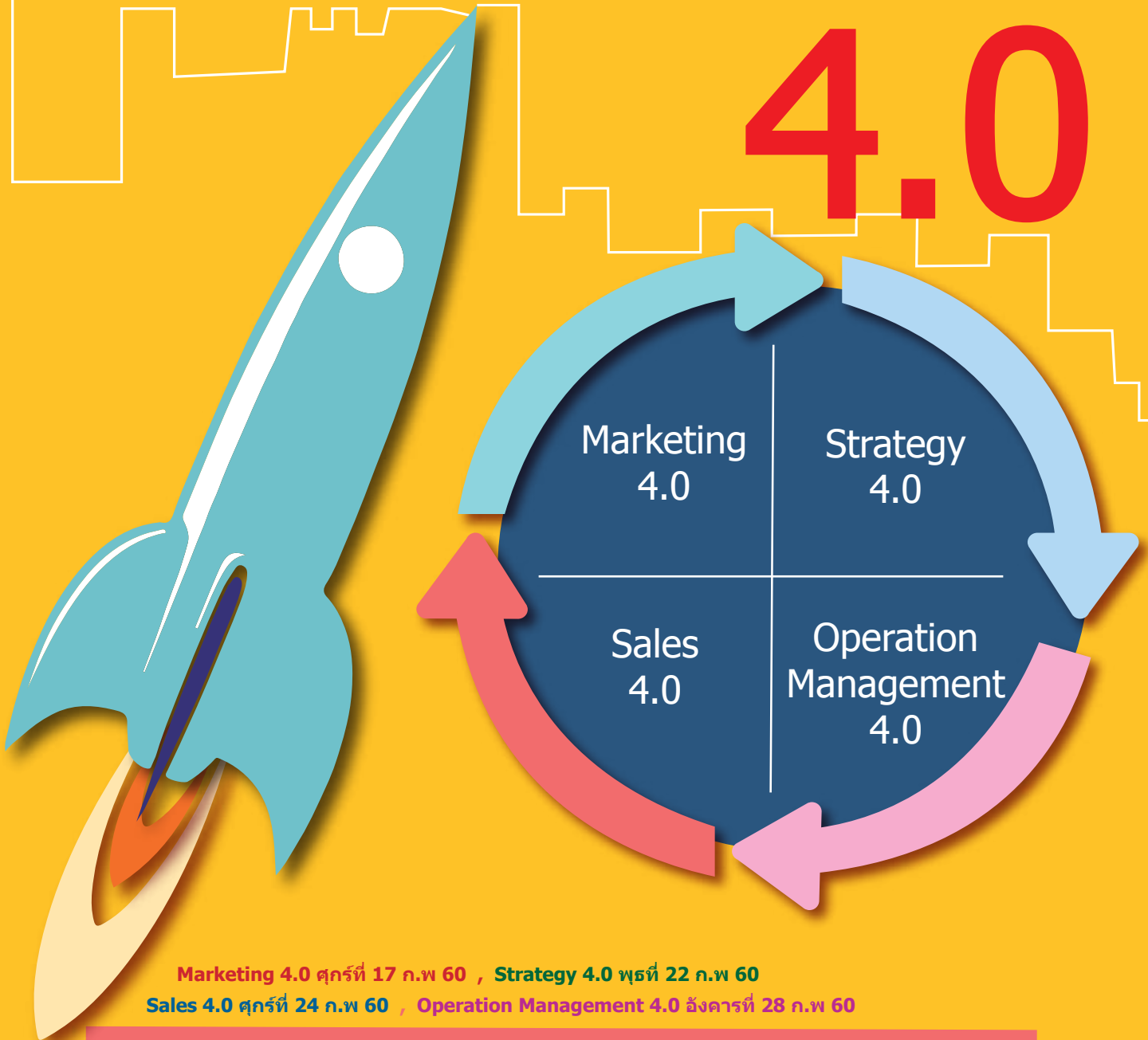


ก้าวเข้าสู่โมเดลใหม่ยุคธุรกิจ 4.0

Shift your business to new models

Business

4.0



Marketing 4.0 ศุกร์ที่ 17 ก.พ 60 , Strategy 4.0 พุธที่ 22 ก.พ 60
Sales 4.0 ศุกร์ที่ 24 ก.พ 60 , Operation Management 4.0 อังคารที่ 28 ก.พ 60

ก้าวเข้าสู่โมเดลธุรกิจใหม่ Business 4.0 ในทุกๆ ส่วนงาน Update แนวคิดใหม่ๆ เพื่อนำพาธุรกิจเข้าสู่โลกยุค 4.0
ไปกับเรา ด้วยโปรแกรม 4 วัน ที่เปิดมุมมอง และแนวคิดในทุกๆ ด้าน Strategy 4.0 –ในภาพรวมเชิงกลยุทธ์ธุรกิจ,
โมเดลการตลาดในแบบ Marketing 4.0, การบริหารการขาย Sale 4.0 และการบริหารจัดการ OM 4.0

Marketing 4.0

ศุกร์ที่ 17 กุมภาพันธ์ 2560

“เทรนด์การตลาดแห่งอนาคต
เปลี่ยนแผนการตลาด
ด้วยนวัตกรรม”

ศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล

- ทิศทางและแนวโน้มของการตลาดในอนาคต
- การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางการตลาด (Change of Marketing Environment)
 - Mega Trends
 - Thailand 4.0
 - New Customer Journey

- แนวคิดการตลาด 4.0 เปรียบเทียบกับการตลาด 1.0 2.0 และ 3.0 (Marketing Strategies From 1.0 to 4.0)
- Change to Marketing Model 4.0
 - Holistic Marketing Model
 - Business Model Canvas
 - ROI Marketing
- Change of Contact Points in Marketing 4.0
 - Omni channel
 - New Media, Social Media and
 - Traditional Media

Strategy 4.0

พุธที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

“ปรับกระบวนการทัศน์
ในการคิดและกลยุทธ์
ธุรกิจสู่โมเดลธุรกิจใหม่ 4.0”

ดร.รัฐ ธนาดีเรก

- Mind set ที่ต้องปรับ
 - เพื่อรองรับสถานการณ์ในยุค 4.0
 - ปรับแนวคิดเชิงกลยุทธ์ สู่คิดเชิงกลยุทธ์ แบบ 4.0
 - เราจะกำหนดกลยุทธ์ไปเพื่ออะไร?
 - “แก่น” ของ Good Strategy (Good Diagnosis, Clear Guiding Policy, Coherent Actions)
 - หลักการของ Positioning และ การคิดเป็น Reinforcing Loop
 - ทำไมต้อง Strategy 4.0? Strategy 4.0 แตกต่างจาก 1.0-3.0 อย่างไร?
 - หลักการกำหนดกลยุทธ์ในยุค Thailand 4.0
 - ปรับธุรกิจสู่ New Business Model 4.0
 - หลักการสร้างนวัตกรรม ภายใต้โมเดลธุรกิจแบบ 4.0
 - กลยุทธ์การแข่งขันในยุค 4.0 แตกต่างจากการแข่งขันในยุค 1.0-3.0 อย่างไร?
 - กลยุทธ์ที่แตกต่างและความท้าทายการพัฒนาองค์กรเพื่อรองรับสภาพการแข่งขันในยุค 4.0

Sale 4.0

ศุกร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560

“เคล็ดลับระเบิดยอดขาย
ให้โดนใจลูกค้า
ยุค 4.0”

ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

- ลูกค้าและพฤติกรรมของลูกค้า ยุค 4.0
- Sale 1.0 2.0 3.0 และ Sale 4.0
- 80% Syndrome ในยุคการขาย 4.0
- แนวทางของกลยุทธ์การขายปลีกยุคใหม่
- แนวทางของกลยุทธ์การขายสินค้าอุตสาหกรรมยุคใหม่
- กลยุทธ์การขายแบบ 4.0 (Strategic Selling 4.0)-
- การสร้างนวัตกรรมในการขาย
- กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling
- Workshop – Sale Solution 4.0
 - การขายแบบที่ปรึกษาให้เข้ากับลูกค้า ยุค 4.0

Operation Management 4.0

อังคารที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560

“เรียนรู้เทคนิคและเครื่องมือ
ปรับปรุงระบบปฏิบัติการ
เพื่อตอบโจทย์คุณค่า
ในการบริหารงาน
แห่งอนาคต”

ดร.คม พันธุ์รักษ

- แนวคิดในการพัฒนาระบบ
ปฏิบัติการยุคใหม่
- บทบาทของผู้บริหารในการเพิ่มประสิทธิภาพ
การปฏิบัติการ
- หน้าที่การบริหารการปฏิบัติการในบริบทขององค์กร
รูปแบบต่าง ๆ
- ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงในยุคเทคโนโลยี 4.0
- เทคนิคและเครื่องมือในการวัดและวิเคราะห์สมรรถนะ
หลัก 4 ประการของการปฏิบัติการ
- การปรับปรุงการบริหารการปฏิบัติการด้วย
เทคโนโลยี 4.0
 - กลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าในระบบงาน
 - การบริหารโซ่คุณค่าและการเชื่อมโยง
เครือข่ายของโซ่อุปทาน

Marketing 4.0



ศ.วิทวิธ รุ่งเรืองผล

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และได้รับรางวัล The Best Professor

Sales 4.0



ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

ประสบการณ์ที่ผ่านมา รองผอ.การขาย บจก.ไอเอสสกา และอดีตผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด

Strategy 4.0



ดร.รัฐ ธนาดีเรก

ที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์ และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ในหลายๆ แห่ง ทั้งภาครัฐและเอกชน

Operation Management 4.0



ดร.คม พันธุ์รักษ์

ผู้เชี่ยวชาญด้าน Logistic Supply Chain ให้กับกรมพัฒนาอุตสาหกรรม และ กระทรวงพาณิชย์

ค่าธรรมเนียมการอบรม อบรม 1 วัน 5,900 บาท, อบรม 2 วัน 11,000 บาท, อบรม 3 วัน 15,600 บาท, อบรม 4 วัน 19,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ลงทะเบียน 8.30 น. เวลาอบรม 09.00-16.00 น. สถานที่อบรม โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

For English Version Click! --- www.sbdc.co.th

@strategiccenter

www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ในตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website **ใบตอบรับ**

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Marketing 4.0 Strategy 4.0 Sales 4.0 OM 4.0

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Marketing 4.0 Strategy 4.0 Sales 4.0 OM 4.0

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Marketing 4.0 Strategy 4.0 Sales 4.0 OM 4.0

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Marketing 4.0 Strategy 4.0 Sales 4.0 OM 4.0

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดพร้อม สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีราชารามอินทານ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรียรา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มีเวลานั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท / องค์กร.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยื่นชำระที่นั่งล่วงหน้าก่อน)