

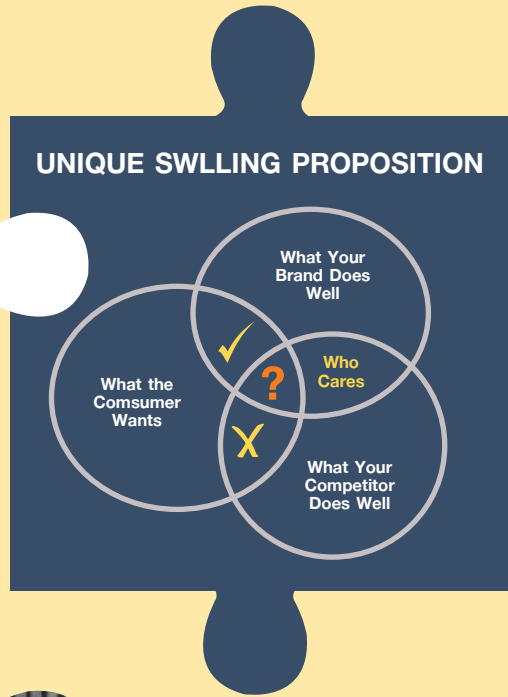
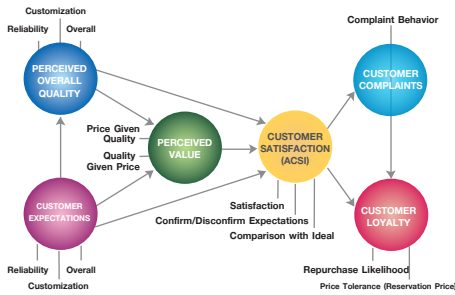
Key Management Model: Business Management



โปรแกรมหลักสูตร โมเดลด้านการจัดการ สำหรับนักบริหาร

“เครื่องมือและโมเดลในการเพิ่มคุณค่าแก่ธุรกิจของคุณ”

พุธที่ 4 ตุลาคม 2560



• An era of global business

ยุคสมัยของโลกธุรกิจ

- o 1.0 The era of Product & Production ยุคแห่งการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์
- o 2.0 The era of Customers ยุคแห่งการตอบสนองความต้องการลูกค้า
- o 3.0 The era of Innovations ยุคแห่งการสร้างความต้องการลูกค้า
- o 4.0 The era of Human Spirit ยุคแห่งข้อมูล คุณค่าและการเติมเต็ม

• World Business 4.0

ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับโลกธุรกิจยุค 4.0

- o Mega Trend & Transformation แนวโน้มโลกและการเปลี่ยนผ่าน
- o D2I : Data to Intelligence ข้อมูลอัจฉริยะ
- o IOT : Internet of Things เครือข่ายที่เชื่อมต่อทั้งหมด
- o Thailand 4.0 ไทยแลนด์ 4.0



Key Model I: New Strategic Business Paradigm กระบวนทัศน์เชิงกลยุทธ์ธุรกิจยุคใหม่

- o Brain map แผนที่สมอง
- o The New Systematic Thinking ความคิดเชิงระบบแบบใหม่
- o The New Innovative Thinking ความคิดสร้างสรรค์แบบใหม่

Key Model II : Situation Analysis Canvas วิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

- o Micro Environment : Five Force Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับจุลภาค
- o Macro Environment : PESTEL Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับมหภาค

Key Model III : Customer Insight Analysis วิเคราะห์เจาะลึกลูกค้า

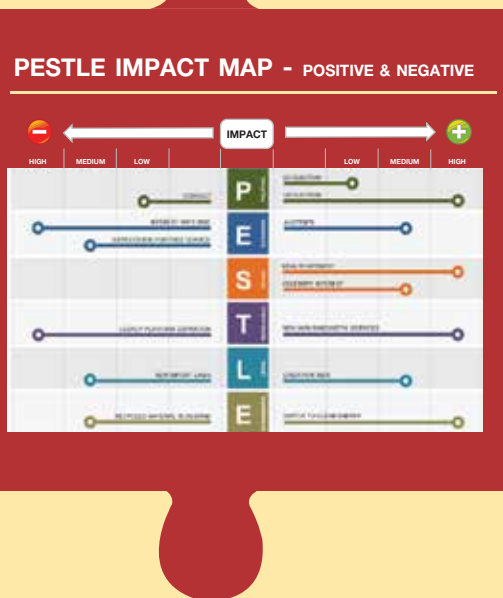
- o PCCK & Purchasing Power ระดับของลูกค้าและอำนาจซื้อ
- o Influencer ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ
- o 6W1H ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
- o Needs & Expectation ความต้องการและความคาดหวัง
- o Customization พึงใจแบบส่วนตัว
- o Law of Pareto 80:20 & ABC Matrix การกลั่นกรองลูกค้า

Key Model IV : Competitive Models แบบจำลองการแข่งขัน

- o BCG Model
- o CSI Radar

Key Model V : Benchmarking การเทียบเคียงคู่แข่ง

- o Competency ขีดความสามารถ
- o USP : Unique Selling Point จุดขายที่เหนือกว่า
- o KPI





Key Management Model: Business Management

โปรแกรมหลักสูตร โมเดลด้านการจัดการ สำหรับนักบริหาร

“เครื่องมือและโมเดลในการเพิ่มคุณค่าแก่ธุรกิจของคุณ”

Objective

- 1) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรม ได้เห็นภาพรวมของแนวโน้มธุรกิจในอนาคต ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหารจัดการ ไปตามแต่ละยุคสมัย
- 2) เพื่อจะเปิดมุมมอง และวิธีคิดของการบริหารจัดการยุคใหม่ ที่เน้นการคิดเชิงระบบ และนวัตกรรม
- 3) นำเสนอ Model ในการบริหารจัดการ ที่เปลี่ยนประสิทธิภาพ ที่เข้ากับการบริหารจัดการในยุคปัจจุบันและอนาคต
- 4) สามารถนำ แนวคิดโมเดลที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ หรือจัดการด้านลูกค้า การแข่งขัน

วิทยากร

อ.เอกสิทธิ์ สุนทรนนท์



ผู้บริหารระดับสูงสายการตลาด บริษัท สิงห์คอร์เปอเรชั่น จำกัด

พุธที่ 4 ตุลาคม 2560 (ลงทะเบียน 8.30-9.00 น. อบรม 9.00-16.00 น.)

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรมไกลเด็น ทิวลิป ซอฟเฟอริน พระราม 9



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว

แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีวิภาทวนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30

ของค่าธรรมเนียมการอบรม