




หลักสูตร *ABG: MINI MBA* รุ่นที่ 2


BUSINESS STRATEGY AND INNOVATION

ผ่านเกมจำลองธุรกิจ

ABG: ACADEMY OF BUSINESS GAME

 061 390 3473

 @ingenious.sim

 Ingenious Simulation

- ***Certificate Program*** -

APPLY NOW



หลักสูตร ABG “MiniMBA รุ่นที่ 2” Business Strategy and Innovation

สนุกสนาน ถ่ายต่อการเรียนรู้ สร้างประสบการณ์ที่นำไปใช้ประโยชน์ได้จริง

หลักสูตรการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ และ นวัตกรรม ผ่านเกมจำลองธุรกิจ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิทยาลัยนวัตกรรม ร่วมกับ บริษัท Ingenious Simulation จำกัด ได้ร่วมกันพัฒนาออกแบบหลักสูตรฉบับเร่งรัด ผ่านกระบวนการเรียนรู้ในรูปแบบเกมจำลองธุรกิจเสมือนจริง (Business Simulation Game, Digital Tools and Classroom Workshop) สนุกสนาน เข้าใจง่าย สร้างโอกาสใหม่สำหรับผู้บริหารในหน่วยงานต่างๆ โดยผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงความสำคัญของเทคโนโลยี และ นวัตกรรมดิจิทัลที่จะเน้นการปฏิบัติให้เข้าใจภาพรวมของธุรกิจจริงในระหว่างการอบรม สามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในระดับสากลเพื่อนำมาใช้ได้จริงอย่างสร้างสรรค์ สร้างคุณค่า พร้อมก้าวทันวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ และยังสามารถแก้ปัญหาในรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ที่ตอบสนองต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมไปถึงโอกาสในการสร้างธุรกิจใหม่ ๆ ได้

หลักสูตร 9 หัวข้อ (11 วัน 66 ชั่วโมงเต็ม)

- Chapter 1: Business Acumen & Operation
- Chapter 2: Design Thinking for Innovation
- Chapter 3: Entrepreneurial Mindset
- Chapter 4: People Management for Modern Leader
- Chapter 5: Marketing Strategy and Innovation
- Chapter 6: Accounting & Financial Statement Analysis
- Chapter 7: Strategic Leadership
- Chapter 8: Technology & Digital Transformation
- Chapter 9: Digital Business Law

Certificate Program

ผู้เข้าอบรมหลักสูตรนี้จะได้รับวุฒิตั๋ว รับรองโดย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อเข้าเรียนอย่างน้อย 80% ของระยะเวลาการอบรมทั้งหมด

คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม

- ✓ เจ้าของกิจการ (Entrepreneur)
- ✓ ผู้บริหารระดับกลาง และผู้บริหารระดับสูง
- ✓ มีประสบการณ์ด้านการบริหารมาแล้วอย่างน้อย 2 ปี
- ✓ ผู้ที่ต้องการเพิ่มความรู้ด้านการบริหารแต่มีเวลาจำกัด
- ✓ ผู้ที่ต้องการ Reskill – Upskill – Newskill ความรู้ด้านการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ในยุคดิจิทัล

ระยะเวลาในการอบรม และ ค่าธรรมเนียม

อบรมทุกวันเสาร์ เริ่ม พฤษภาคม-กรกฎาคม 2567

- เวลา 09:30-16:30 น. รวม 66 ชั่วโมง
- ณ โรงแรมรามารักษ์เดินส์ กรุงเทพ

ค่าธรรมเนียม : 69,000 บาท/ ท่าน

Early Bird : 55,000 บาท/ ท่าน ** รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

หมายเหตุ : ชำระผ่านบัตรเครดิตผ่อน 0% นาน 3 เดือน

ช่องทางการสมัคร และ วิธีชำระค่าธรรมเนียม

- www.ingenious-simulation.com
- Line : @ingenious.sim
- Email : info@ingenious-simulation.com

ช่องทางการชำระค่าธรรมเนียมหลักสูตร

- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคาร ธนากรสิกรไทย
ชื่อบัญชี บริษัท อินจิเนียส ซิมูเลชัน จำกัด
เลขที่บัญชี 014-3-85377-2



สอบถามรายละเอียด

☎ 061 390 3473

LINE @ingenious.sim

f Ingenious Simulation

CHAPTER 1

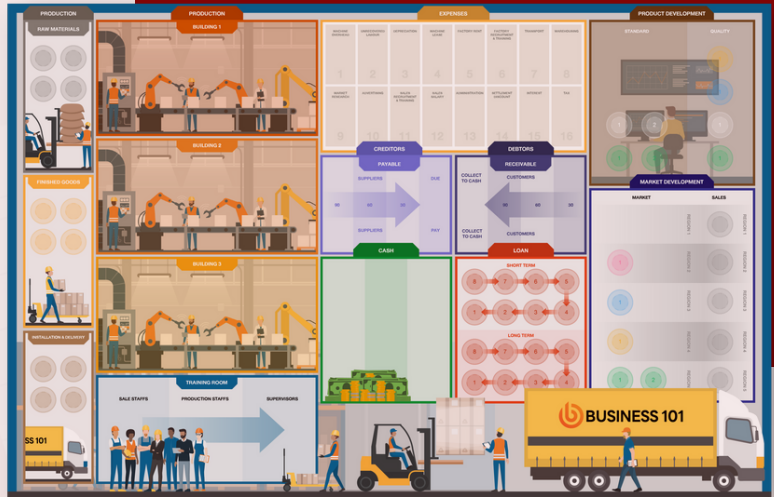
BUSINESS ACUMEN AND OPERATION



BUSINESS 101



BOARD-GAME



BUSINESS 101 หลักสูตรเกมจำลองที่ออกแบบมาเพื่อให้ผู้บริหารรู้จักวิธีการจัดการบริหารธุรกิจได้อย่างครบวงจร และ เข้าใจง่ายในรูปแบบ END-TO-END ซึ่งจะช่วยทำให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจภาพรวมของธุรกิจทั้ง 5 ด้าน (BIG PICTURE VIEW) ตระหนักถึงความสำคัญในการทำงานร่วมกันของฝ่ายต่าง ๆ ในองค์กร เพื่อให้เกิดการทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีการสื่อสารถึงผลกระทบของหน่วยงานอื่น ๆ ทั้งยังสามารถร่วมกันตัดสินใจในการแก้ปัญหาโดยยึดผลประโยชน์โดยรวมขององค์กรเป็นที่ตั้ง มิใช่ดูเพียง KPI ของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

CHAPTER 2

DESIGN THINKING AND INNOVATION



CLASSROOM WORKSHOP

กระบวนการคิดเชิงออกแบบหรือ **DESIGN THINKING & INNOVATION** เป็นแนวทางการแก้ปัญหาที่หลายธุรกิจไม่เคยเจอมาก่อน และสามารถนำไปพัฒนาต่อยอด สร้างสรรค์นวัตกรรมผ่าน 5 หัวข้อที่สำคัญ เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบทางธุรกิจในยุคใหม่

- Design Thinking
- Digital Transformation
- Design Sprint
- Lean and Agile Product Management
- Prototyping
- Minimum Viable Product (MVP)

เป้าหมายสำคัญของหลักสูตรนี้ออกแบบขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนซึ่งเป็นผู้บริหารองค์กรที่มีเวลาน้อย ได้รับความรู้ความเข้าใจในหลักวิธีการคิดเชิงออกแบบ และ ภาพกว้างของทั้ง DESIGN THINKING AND INNOVATION และ เทคโนโลยีดิจิทัลพร้อม ๆ กัน การทำกิจกรรมบ่มเพาะแนวความคิดโดยเร็ว และ เกิดประสิทธิผลสูงสุด

วิธีการที่ดีที่สุดในการรักษาความสามารถในการแข่งขัน และ สร้างโอกาสใหม่ ๆ ของการเติบโตทางธุรกิจจึงไม่พ้นการคิดไอเดีย "สร้างสรรค์นวัตกรรม" (CREATIVE INNOVATION) ซึ่งหัวข้อหลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างศักยภาพการออกแบบเชิงนวัตกรรม ที่เอาความต้องการของผู้บริโภคเป็นที่ตั้ง โดยเน้นการนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง ทั้งในการทำงาน และการใช้ชีวิต ทั้งนี้ผู้เข้าอบรมจะสามารถมองปัญหาทุกอย่างอย่างนักออกแบบ (SEE A PROBLEM LIKE A DESIGNER) หรือ สามารถมองปัญหาให้เปลี่ยนเป็นรูปแบบของคำถามที่ยังไม่มีคำตอบ (AN UNANSWERED QUESTION) เริ่มต้นที่การออกแบบวิธีการแก้ปัญหาผ่านความเข้าใจคำถามที่ยังไม่มีคำตอบ ผ่านกระบวนการคิดเชิงออกแบบ โดยใช้ความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นของประโยชน์ของเทคโนโลยีดิจิทัล

CHAPTER 3 ENTREPRENEURIAL MINDSET



THE PLAZA



MOBILE APP

การปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์รอบด้านในยุคอุตสาหกรรมที่กำลังทยอยเปลี่ยนไป มีความจำเป็นอย่างมาก เพราะคู่แข่งไม่หยุดที่จะพัฒนา และ ผู้บริโภคยังมีตัวเลือก และ ช่องทางมากมายในการซื้อสินค้า และ บริการในยุคปัจจุบัน ดังนั้นการคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking) การเจรจาต่อรอง (Negotiation) การวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค และ การบริหารจัดการที่แก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็ว จึงกลายเป็นทักษะสำคัญที่ผู้บริหารทุกคนจำเป็นต้องมี เพื่อที่จะสร้างความประทับใจให้กับกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ



เกมจำลองธุรกิจ **THE PLAZA** จำลองความซับซ้อนมาจากการทำธุรกิจจริงระหว่างผู้เล่น 3 ฝ่าย ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า (THE PLAZA) ร้านค้า (MERCHANT) และ ลูกค้า (SHOPPER) ซึ่งผู้เล่นทั้งสามประเภทจะต้องซื้อขายต่อรองกัน ทั้งยังต้องบริหารการทำงานร่วมกันภายใต้สถานการณ์ที่ขัดผลประโยชน์กันเองโดยมีระยะเวลาที่ถูกจำกัดการตัดสินใจ ซึ่งในแต่ละครั้ง ผู้เล่นจำเป็นต้องเก็บข้อมูลให้ครบถ้วนอย่างแม่นยำ เพื่อนำมาวิเคราะห์อย่างละเอียด และสามารถวางแผนได้อย่างรอบคอบ เพราะการตัดสินใจที่ผิดพลาดเพียงครั้งเดียว อาจส่งผลเสียทั้งด้านกำไร และ ความเชื่อมั่นของลูกค้าได้ในระยะยาว



Learning Outcomes

Successful owner not always have more capital or more experience than others. But that a few things they do better that enable them to be more successful:

1. Understanding Customer Need
2. Strategic Thinking & Planning
3. Budget Planning
4. Negotiation and Execution



CHAPTER 4

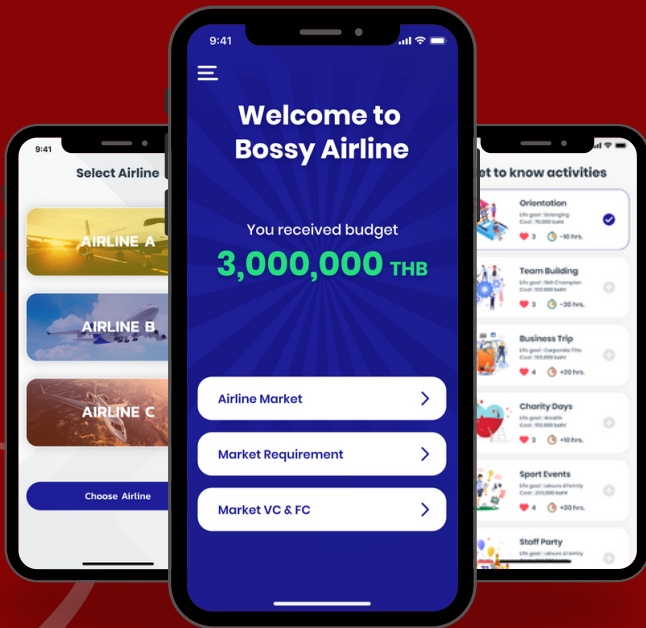
PEOPLE MANAGEMENT FOR MODERN LEADER



BOSSY AIRLINE



MOBILE APPLICATION



การวางแผนกลยุทธ์ด้านบุคลากร (People Strategy) มีตัวแปรหลายอย่างที่เป็นอุปสรรคต่อการประเมินผลงาน หรือ การกระตุ้นให้พนักงานเกิดความตั้งใจในการทำงาน ซึ่งมักส่งผลให้การนำแผนกลยุทธ์ที่จะไปประยุกต์ใช้ไม่ประสบความสำเร็จ ถึงแม้จะได้มีการวางแผนมาอย่างรอบครอบแล้วก็ตาม

เกมจำลองธุรกิจ BOSSY AIRLINE จึงเปิดโอกาสให้ผู้เข้าชม ที่ไม่เคยมีทักษะด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลมาก่อน ได้เรียนรู้เทคนิคทั้งภาคทฤษฎี และ ภาคปฏิบัติในเวลาเดียวกัน HUMAN RESOURCE MANAGEMENT (HRM) ซึ่งกระบวนการด้าน HRM PROCESS เป็นหนึ่งในกระบวนการสำคัญของผู้บริหาร หรือ หัวหน้างานในการขับเคลื่อนองค์กรเป็นอย่างมาก รวมทั้งผู้เข้าชมยังได้เรียนรู้ถึงวิธีการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ด้านการพัฒนาบุคลากร (PEOPLE STRATEGY) ได้อย่างครบถ้วน



ในปัจจุบันการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจ ในการที่จะสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน หนึ่งในนั้น คือ การดึงดูดบุคลากรที่มีประสิทธิภาพให้เหมาะสมกับตำแหน่งงานที่องค์กรกำหนดไว้ ซึ่งผู้เข้าชมจะได้เรียนรู้เทคนิคการวางแผนด้านการบริหารบุคลากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยเริ่มตั้งแต่ การคัดสรรบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความผูกพันต่อองค์กรอย่างยั่งยืน (EMPLOYEE ENGAGEMENT) และ ลดจำนวนอัตราการลาออกของพนักงาน (TURNOVER RATE) ผ่านเกมจำลองธุรกิจ BOSSY AIRLINE เรียนรู้ และ ปฏิบัติจริง (ACTION LEARNING) หรือ ที่เรารู้จักกันโดยทั่วไปว่า “ON THE JOB LEARNING” และ การใช้ระยะเวลาอันสั้น เป็นสิ่งที่องค์กรควรเน้นให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

ดังนั้น การปรับตัวให้ทันกับความต้องการของตลาดจึงเป็นสิ่งท้าทายในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร เพราะการตัดสินใจผิดพลาดเรื่องคนแล้วไม่รู้ว่าผิดตรงไหนอาจส่งผลเสียกับธุรกิจในระยะยาวได้และเป็นสิ่งที่หัวหน้ายุคใหม่ต้องเผชิญในการบริหารทีม และ ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน

STEP 1

Competitive Intelligence

STEP 3

Business Touchpoint

STEP 5

People Development

STEP 2

Interview & Offer

STEP 4

Financial Management

STEP 6

Performance Management



CHAPTER 5 MARKETING STRATEGY AND INNOVATION



THE ROADSTER



DIGITAL TOOLS



ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคการจัดการในวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดแบบครบวงจร (MULTI CHANNEL) โดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นที่ตั้ง ฝึกเลือกช่องทางในการสื่อสารทางการตลาดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย มีการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคา รวมถึงบริการหลังการขายเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (CUSTOMER EXPERIENCE) และ ให้องค์กรบรรลุยอดขายได้สูงสุด

เกมจำลองธุรกิจ THE ROADSTER เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ศึกษาโมเดลการตลาดของกลุ่มธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า ELECTRIC VEHICLE (EV) ผ่านเกมจำลองธุรกิจ DIGITAL TOOLS โดยเริ่มตั้งแต่การทำ MARKET RESEARCH AND DEVELOPMENT, SEGMENTATION, PERSONA, MARKETING STRATEGY, PUBLIC RELATION การสร้างคุณค่าของสินค้า เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภท รวมถึงการวิเคราะห์ และ ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ที่สามารถเอาชนะคู่แข่งใหม่ที่เกิดขึ้นในตลาด เพื่อสร้างจุดแข็งให้กับองค์กรได้ นอกจากนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้วิธีการต่อยอดแนวความคิด เพิ่มทักษะในการสร้าง VALUE ของสินค้า หรือ บริการ โดยสามารถนำมาปรับใช้ และ พัฒนาให้กับองค์กรที่ตนเองมีส่วนร่วมอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น

CHAPTER 6 ACCOUNTING & FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS



ACCOUNTING 101



BOARD-GAME

ในการปฏิบัติงานด้านการบริหารจัดการให้ได้ประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง และ สม่่าเสมอ เหล่าผู้บริหารจำเป็นต้องมีทักษะในการอ่านงบการเงิน รวมถึงการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อเปรียบเทียบผลประกอบการของบริษัทตนเองกับบริษัทคู่แข่ง ผ่านเครื่องมือทางการเงินที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ การจัดสรรงบประมาณ การประชุมหารือกับทีมงานภายในองค์กรให้มีความเข้าใจ และ ร่วมกันแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

หลักสูตรบริหารการจัดการบัญชี และ การเงินในรูปแบบ BOARD-GAME ได้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจ และ เรียนรู้ถึงงบการเงินที่จำเป็นขององค์กรทั้ง 3 ประเภท ได้แก่ งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน และ งบกระแสเงินสด

นอกจากนี้ยังได้เรียนรู้ถึงกระบวนการทางบัญชีที่เกี่ยวข้องกับงบการเงิน สามารถเข้าใจง่าย เพื่อนำไปเป็นพื้นฐานต่อยอดในกระบวนการวิเคราะห์ผลประกอบการได้อย่างแม่นยำ



CHAPTER 7 STRATEGIC LEADERSHIP



7 WONDERS



DIGITAL TOOLS

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อให้บุคลากรระดับหัวหน้างาน ได้พัฒนาคุณลักษณะของความเป็นผู้นำเชิงกลยุทธ์ (Strategic Leadership) เพื่อที่จะรับมือกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง (Adaptation) ทั้งในด้าน Economy, Technology Disruption และ Change in Consumer Preference เพื่อนำทีมไปสู่เป้าหมายที่องค์กรได้กำหนดไว้ โดยในเนื้อหาหลักสูตรนี้ผู้เรียนจะได้ฝึกวางแผนกลยุทธ์ การปรับ Mindset วิเคราะห์โอกาสและความเสี่ยง เจรจาต่อรองกับเพื่อนต่างทีม เพื่อแสดงศักยภาพภาวะความเป็นผู้นำออกมา และจะมีการวัดผลคุณลักษณะของผู้นำเชิงกลยุทธ์ ผ่านการประเมินทั้งแบบ Self-Evaluation และ Peer-Assessment จากเพื่อนในทีมตัวเองและเพื่อนต่างทีม

การประเมินคุณลักษณะของผู้นำเชิงกลยุทธ์ของผู้เรียนแต่ละท่านจะถูกแบ่งเป็น 2 AREAS OF FOCUS ได้แก่ BUSINESS FOCUS และ PEOPLE FOCUS เพราะผู้นำเชิงกลยุทธ์ที่จะประสบความสำเร็จ ต้องสามารถสร้างผลกำไรให้กับองค์กร และชนะใจคนรอบข้างได้ในเวลาเดียวกัน

เกมจำลองธุรกิจ "7 WONDERS" จำลองให้ผู้เรียนสวมบทบาทเป็นนักประติมากรรมที่ต้องทำการเนรมิตก่อสร้างสิ่งมหัศจรรย์ของโลกในยุคต่างๆ ตาม MISSION ของตัวเอง ภายในเวลาที่จำกัด และจัดหาทรัพยากรในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยง และต้องรีบสร้างงานประติมากรรม ภายใน QUOTA ที่กำหนด



CHAPTER 8 TECHNOLOGY & DIGITAL TRANSFORMATION



CLASSROOM WORKSHOP



หลักสูตรที่เน้นกระบวนการในการนำเทคโนโลยี และดิจิทัลมาสร้างสรรค์สิ่งใหม่ หรือนำมาใช้ในการวางรากฐาน มุ่งเน้นเป้าหมาย ตลอดจนขั้นตอนการดำเนินงาน และการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมในองค์กรที่เป็นปัญหามายาวนาน

โดยผู้เข้าอบรมจะสามารถนำไปต่อยอดในการพัฒนาศักยภาพของตน ธุรกิจองค์กร การบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลง และการบริหารความเสี่ยง (CHANGE MANAGEMENT + RISK MANAGEMENT) ที่สามารถสร้างปรากฏการณ์ใหม่ๆ และสร้างผลกำไรได้ ฝึกวิธีคิด มุมมองการเปลี่ยนแปลงสิ่งเก่าจากการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับธุรกิจในยุคดิจิทัลที่มีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยครอบคลุมทั้งในมิติ 3 ด้าน ได้แก่ มิติในกระบวนการจัดการทางธุรกิจขององค์กร มิติทางวัฒนธรรมองค์กร และมิติด้านประสบการณ์ของลูกค้า

CHAPTER 9

DIGITAL BUSINESS LAW



CLASSROOM WORKSHOP

เรียนรู้หลักการทางกฎหมายในยุคนวัตกรรมดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ เข้าใจหลักการของข้อบังคับกฎหมาย และหลักธรรมาภิบาลที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยี ความเข้าใจในเรื่องการจดสิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ทางปัญญา การยื่นขอเพื่อนำไปรับมือเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

โดยผู้เข้าอบรมจะได้เข้าใจ และฝึกวิเคราะห์สถานการณ์รอบตัวที่เกิดขึ้น รอบรู้ในมุมมองที่เกี่ยวกับกฎหมายทางดิจิทัลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในการใช้งาน และทำธุรกิจในแต่ละอุตสาหกรรม



ทีมวิทยากร



ผศ.ดร.ชยกฤต อัครรัตนานนท์

คณบดี วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ประธานที่ปรึกษาโครงการพัฒนาผู้บริหาร
หลักสูตร Fast-Track Mini MBA
Business Strategy and Innovation



ผศ.ดร.บุพพล ตั้งจิตพรหม

ผู้อำนวยการหลักสูตรปริญญาตรีนวัตกรรม
และ การแปรรูปทางดิจิทัล (dX)
วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ดร.ชญาณันันท์ ทิยะตระการชัย

วุฒิสภา ที่ปรึกษาประจำกรมการ
พลังงาน และ คณะพาณิชย์
ที่ปรึกษามาคมเทคโนโลยีดิจิทัลแห่งประเทศไทย
ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน การสร้างเจ้าของธุรกิจ
และ การสร้างแบรนด์



อ.โสภิตน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director
บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชัน จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจ และ การเงิน



ดร.พชรพร พิจารณากุล

Managing Director
ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนกลยุทธ์การตลาด,
Digital Marketing, Branding,
และ Personal Branding Development



ดร.นณ อัครประเสริฐกุล

ผู้เชี่ยวชาญอาวุโสฝ่ายส่งเสริมเมืองอัจฉริยะ
สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)
และ ด้านการออกแบบนวัตกรรม



ดร.สุทัศน์ รวงรอง

ผู้ก่อตั้ง และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ดูอินไทย จำกัด



คุณศักดิ์ภพ รุจิวัฒน์ชัยกุล

CEO Pro Star Group (Singapore) Pte., Ltd.



อ.กิตติศักดิ์ คุณากุลทิพ

ผู้จัดการศูนย์ BCE
(BUSEM Center for Entrepreneurship)



ทีมวิทยากร



ดร.ดิรินทร์ ศุภสมุท

Chief, Division of Academic Affairs TFT
(THAI Flight Training)



ดร.วราภรณ์ ข้องเกี่ยวพันธุ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานกลยุทธ์ และ
การขับเคลื่อนองค์กร ไปรษณีย์ไทย
(Thailand Post)



คุณวิศิษฐ์ วนะศักดิ์ศรีสกุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท วอริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน)
(Warrix Thailand)



คุณภาณุเมศวร์ เศรษฐสิริสุนทร

CEO God Solution



น.สพ.มนัยธร เสรีบุตร

ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท เว็ทซินโนว่า จำกัด



คุณกิตติชัย คำกานนท์

กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท เว็ทซินโนว่า จำกัด



คุณวิภาวี สร้อยระย้า

รองประธานกรรมการบริหาร
บริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด



คุณเรืองวิทย์ เชิงชัยภูมิ

ผู้จัดการส่วนพัฒนาองค์กร
บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน)

สมัครวันนี้รับส่วนลดพิเศษ



COURSE SCHEDULE #2

11 MAY (Sat)	Business Acumen and Operation
18 MAY (Sat)	Design Thinking for Innovation
25 MAY (Sat)	Entrepreneurial Mindset
8-9 JUNE (Sat and Sun) **	People Management for Modern Leader
15 JUNE (Sat)	Marketing Strategy and Innovation
22 JUNE (Sat)	Accounting & Financial Statement Analysis
29-30 JUNE (Sat and Sun) **	Strategic Leadership
6 JULY (Sat)	Technology & Digital Transformation
13 JULY (Sat)	Digital Business Law

