



วิทยาลัย
นวัตกรรม
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



หลักสูตร *ABG: MINI MBA* **BUSINESS STRATEGY AND INNOVATION** ผ่านเกมจำลองธุรกิจ

รุ่นที่4

- Certificate Program -

APPLY NOW



061 390 3473



@ingenious.sim



Ingenious Simulation



หลักสูตร ABG “MiniMBA รุ่นที่ 4” Business Strategy and Innovation

สนุกสนาน ถ่ายต่อการเรียนรู้ สร้างประสบการณ์ที่นำไปใช้ประโยชน์ได้จริง

หลักสูตรการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ และ นวัตกรรม ผ่านเกมจำลองธุรกิจ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิทยาลัยนวัตกรรม ร่วมกับ บริษัท Ingenious Simulation จำกัด ได้ร่วมกันพัฒนาออกแบบ หลักสูตรฉบับเร่งรัด ผ่านกระบวนการเรียนรู้ในรูปแบบเกม จำลองธุรกิจเสมือนจริง (Business Simulation Game, Digital Tools and Classroom Workshop) สนุกสนาน เข้าใจง่าย สร้างโอกาสใหม่สำหรับผู้บริหารในหน่วยงานต่างๆ โดยผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงความสำคัญของเทคโนโลยี และ นวัตกรรมดิจิทัลที่จะเน้นการปฏิบัติให้เข้าใจภาพรวมของธุรกิจจริงในระหว่างการอบรม สามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในระดับสากลเพื่อนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างคุณค่า พร้อมก้าวทันวิฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ และยังสามารถแก้ปัญหารูปแบบการดำเนินธุรกิจ ที่ตอบสนองต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมไปถึงโอกาสในการสร้างธุรกิจใหม่ ๆ ได้

หลักสูตร 14 หัวข้อ (9 วัน 60 ชั่วโมงเต็ม)

Chapter 1: Business Acumen & Operation
Chapter 2: Design Thinking & Innovation for Executives
Chapter 3: Entrepreneurial Mindset
Chapter 4: Marketing Strategy & Innovation
Chapter 5: Technology & Digital Transformation
Chapter 6: Accounting & Financial Statement Analysis
Chapter 7: People Management for Modern Leader
Chapter 8: Digital Business Law
And More ++

Certificate Program

ผู้เข้าอบรมหลักสูตรนี้จะได้รับวุฒิบัตร รับรองโดย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อเข้าเรียนอย่างน้อย 80% ของระยะเวลาการอบรมทั้งหมด

คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม

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

ระยะเวลาในการอบรม และ ค่าธรรมเนียม

อบรมทุกวันเสาร์ เริ่ม 16 สิงหาคม - 4 ตุลาคม 2568

- เวลา 09:00-16:00 น.
- ณ โรงแรมรามารักษ์เดินส์ กรุงเทพ

ค่าธรรมเนียม : 69,000 บาท/ ท่าน

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

หมายเหตุ : ชำระผ่านบัตรเครดิตผ่อน 0% นาน 6 เดือน

ช่องทางการสมัคร และ วิธีชำระค่าธรรมเนียม

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

ช่องทางการชำระค่าธรรมเนียมหลักสูตร

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



สอบถามรายละเอียด

☎ 061 390 3473

LINE @ingenious.sim

f Ingenious Simulation

CHAPTER 1

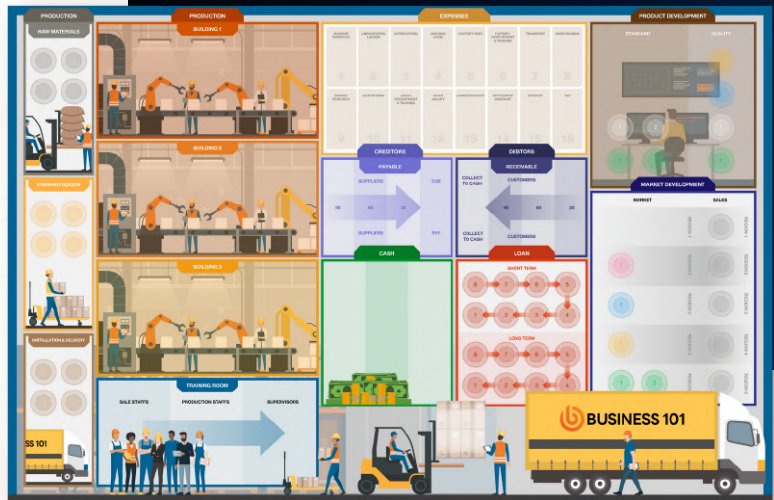
BUSINESS ACUMEN AND OPERATION



BUSINESS 101



BOARD-GAME



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

CHAPTER 2

DESIGN THINKING & INNOVATION FOR EXECUTIVES



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 ได้รับความรู้ ความเข้าใจในหลักวิธีการคิดเชิงออกแบบ และ ภาพกว้างของทั้ง DESIGN THINKING AND INNOVATION และ เทคโนโลยีดิจิทัลพร้อม ๆ กัน การทำกิจกรรมบ่มเพาะแนวความคิดโดยเร็ว และ เกิด ประสิทธิภาพสูงสุด

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

CHAPTER 3

ENTREPRENEURIAL MINDSET



THE PLAZA



MOBILE APP

การปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์รอบด้านในยุคอุตสาหกรรมที่กำลังเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา 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

MARKETING STRATEGY & INNOVATION



THE ROADSTER



DIGITAL TOOLS



ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคการจัดการในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดแบบครบวงจร (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 ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ที่จะสามารถเอาชนะคู่แข่งใหม่ที่เกิดขึ้นในตลาด เพื่อสร้างจุดแข็งให้กับองค์กรได้ นอกจากนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้วิธีการต่อยอดแนวความคิด เพิ่มทักษะในการสร้าง VALUE ของสินค้า หรือ บริการ โดยสามารถนำมาปรับใช้ และ พัฒนาให้กับองค์กรที่ตนเองมีส่วนร่วมอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่ยั่งยืน



Market Research



Segmentation



Public Relation



Moment of Truth



Result



CHAPTER 1
Understand Customer



CHAPTER 2
Interrogation of Traditional and Digital Marketing



CHAPTER 3
Value of Marketing



CHAPTER 4
Communication the Value

SIMULATION STORYBOARD

เกมจำลองธุรกิจ Roadster เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ศึกษาโมเดลของธุรกิจการตลาดรถยนต์ EV โดยเริ่มตั้งแต่การทำ Market Research, Customer segmentation, Target Market การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าเพื่อจัดทำ Persona และนำมาวางแผนกลยุทธ์ในการทำตลาดโดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นที่ตั้ง ผู้เรียนจะได้ฝึกเลือกช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้า กำหนดกลยุทธ์ราคาขาย รวมถึงบริการหลัง การขายเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (Customer Experience) เพื่อให้องค์กรบรรลุยอดขายและได้กำไรสูงสุด



CHAPTER 5

TECHNOLOGY & DIGITAL TRANSFORMATION



CLASSROOM WORKSHOP



หลักสูตรที่เน้นกระบวนการในการนำเทคโนโลยี และดิจิทัลมาสร้างสรรค์สิ่งใหม่ หรือนำมาใช้ในการวางแผน ระบุเป้าหมาย ตลอดจนขั้นตอนการดำเนินงาน และการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมในองค์กรที่เป็นปัญหามายาวนาน

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

CHAPTER 6

ACCOUNTING & FINANCIAL ANALYSIS



ACCOUNTING 101



BOARD-GAME



ในการปฏิบัติงานด้านการบริหารจัดการให้ได้ประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เหล่าผู้บริหารจำเป็นต้องมีทักษะในการอ่านงบการเงิน รวมถึงการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อเปรียบเทียบผลประกอบการของบริษัทตนเองกับบริษัทคู่แข่ง ผ่านเครื่องมือทางการเงินที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ การจัดสรรงบประมาณ การประชุมหารือกับทีมงานภายในองค์กรให้มีความเข้าใจ และร่วมกันแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

หลักสูตรบริหารการจัดการบัญชี และการเงินในรูปแบบ Board-game ได้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจ และเรียนรู้ถึงงบการเงินที่จำเป็นขององค์กรทั้ง 3 ประเภท ได้แก่ งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด

นอกจากนี้ยังได้เรียนรู้ถึงกระบวนการทางบัญชีที่เกี่ยวข้องกับงบการเงิน สามารถเข้าใจง่าย เพื่อนำไปเป็นพื้นฐานต่อยอดในกระบวนการวิเคราะห์ผลประกอบการได้อย่างแม่นยำ

CHAPTER 7

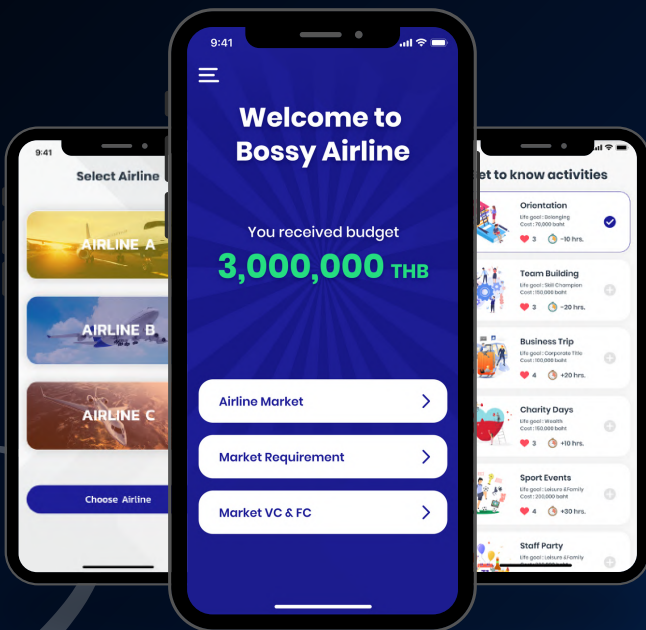
PEOPLE MANAGEMENT FOR MODERN LEADER



BOSSY AIRLINE



MOBILE APPLICATION



การวางแผนกลยุทธ์ด้านบุคลากร (People Strategy) มีตัวแปรหลายอย่างที่เป็นอุปสรรคต่อการประเมินผลงาน หรือ การกระตุ้นให้พนักงานเกิดความตั้งใจในการทำงาน ซึ่งมักส่งผลให้การนำแผนกลยุทธ์ที่จะไปประยุกต์ใช้ไม่ประสบความสำเร็จ ถึงแม้จะได้มีการวางแผนมาอย่างรอบคอบแล้วก็ตาม

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



ในปัจจุบันการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจ ในการที่จะสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน หนึ่งในนั้น คือ การดึงดูดบุคลากรที่มีประสิทธิภาพให้เหมาะสมกับตำแหน่งงานที่องค์กรกำหนดไว้ ซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคการวางแผนด้านการบริหารบุคลากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด 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 เพราะการตัดสินใจผิดพลาดเรื่องคนแล้วไม่รู้ว่าผิดตรงไหนอาจส่งผลเสียกับธุรกิจในระยะยาวได้และ เป็นสิ่งที่หัวหน้ายุคใหม่ต้องเผชิญในการบริหารทีม 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 8

DIGITAL BUSINESS LAW



CLASSROOM WORKSHOP

เรียนรู้หลักการทางกฎหมายในยุคนวัตกรรมดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ เข้าใจหลักการของข้อบังคับกฎหมาย และหลักธรรมาภิบาลที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยี ความเข้าใจในเรื่องการจดสิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ทางปัญญา การยื่นขอเพื่อนำไปรับมือเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

โดยผู้เข้าอบรมจะได้เข้าใจ และฝึกวิเคราะห์สถานการณ์รอบตัวที่เกิดขึ้น รอบรู้ในมุมมองที่เกี่ยวกับกฎหมายทางดิจิทัลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในการใช้งาน และทำธุรกิจในแต่ละอุตสาหกรรม



และพบกับ Guest Speaker อีกมากมาย

OUR TRAINERS & GUEST SPEAKERS

16 - 17 AUG

(Sat and Sun) **
09:00-16:00

Business Acumen and Operation



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director
บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชั่น จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจ และการเงิน

23 AUG

(Sat)
09:00-16:00

Design Thinking and Innovation



ดร.นน อัครประเสริฐกุล

ผู้เชี่ยวชาญอาวุโสฝ่ายส่งเสริมเมืองอัจฉริยะ
สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)
และด้านการออกแบบนวัตกรรม

30 AUG

(Sat)
09:00-16:00

Marketing Strategy & Innovation



ดร.พขสพร พิจารณากุล

Brand Director APEX Hospital and Clinics
ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนกลยุทธ์การตลาด,
Digital Marketing, Branding,
และ Personal Branding Development

Guest Speaker



ดร.วรากรณ์ ข้องเกี่ยวพันธุ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานกลยุทธ์ และ การขับเคลื่อนองค์กร
ไปรษณีย์ไทย (Thailand Post)
หัวข้อ "การเป็นผู้นำเชิงกลยุทธ์ กับเทคนิคในการบริหารสายงาน
ในการขับเคลื่อนไปรษณีย์ไทย"

6 AUG

(Sat)
09:00-16:00

Technology & Digital Transformation



ดร.สุทัศน์ สงรอง

ผู้ก่อตั้ง และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ดูอินไทย จำกัด



คุณศักดิ์ภพ รุจิวนิชย์กุล

CEO Pro Star Group (Singapore) Pte., Ltd.
หัวข้อ "Entry Strategies for International Markets"

13 AUG

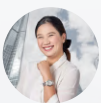
(Sat)
09:00-16:00

Digital Business Law



ดร.ชยานันท์ ทิยะตระการชัย

วุฒิสภา ที่ปรึกษาประจำกรมการพลังงาน และ คณะพาณิชย์
ที่ปรึกษาสมาคมเทคโนโลยีดิจิทัลแห่งประเทศไทย
ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการสร้างเจ้าของธุรกิจ
และ การสร้างแบรนด์



ผศ.ดร.ไยก้าว คีลรักษ์

อาจารย์ประจำ ภาควิชามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
คณะศิลปศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณ
ทหารลาดกระบัง

OUR TRAINERS & GUEST SPEAKERS

20 AUG

(Sat)
09:00-16:00

Accounting & Financial Statement Analysis



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director
บริษัท อินจิเนียส ซิมูเลชั่น จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจ และ การเงิน

Guest Speaker



คุณวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. วอร์ริซ สปอร์ต (Warrix Thailand)
หัวข้อ "กลยุทธ์การสร้างมูลค่าแบรนด์ WARRIX สู่พินลัน และการเข้าสู่ IPO"

27 AUG

(Sat)
09:00-16:00

People Management for Modern Leader



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director
บริษัท อินจิเนียส ซิมูเลชั่น จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจ และ การเงิน

4 OCT

(Sat)
09:00-16:00

Entrepreneurial Mindset



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director
บริษัท อินจิเนียส ซิมูเลชั่น จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจ และการเงิน

Guest Speaker (รุ่นที่ 1)



คุณวิภาวี สร้อยระย้า

รองประธานกรรมการบริหาร บริษัท โมเดอร์นฟอร์มกรุ๊ป จำกัด
หัวข้อ "ประสบการณ์การบริหารสุดคูลกว่า 22 ปี ของ Modernform Group และการใช้แนวคิดแบบ Entrepreneurial Mindset ในการพัฒนาองค์กร"



น.สพ.มนัสธร เสริบุตร

ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เว็ทซินโนว่า จำกัด
หัวข้อ "ประสบการณ์กลยุทธ์นวัตกรรมของ Vetsynova"



คุณกิตติชัย คำภานนท์

กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เว็ทซินโนว่า จำกัด



คุณเรืองวิทย์ เขิงชัยภูมิ

ผู้จัดการส่วนพัฒนาองค์กร บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน)
หัวข้อ "การรับมือกับการเปลี่ยนแปลง กรณีศึกษา บ.ซาบีน่า มหาชน"

And More ++

หมายเหตุ ตารางของวิทยากรอาจมีปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมภายใต้ระยะเวลาที่หลักสูตรได้กำหนดไว้

