

หลักสูตร: *Mini MBA*

BUSINESS STRATEGY TRANSFORMATION

ผ่านเกมส์จำลองธุรกิจ

รุ่นที่ 4

Certificate Program

APPLY NOW



061 390 3473



@Ingenious.sim



Ingenious Simulation



หลักสูตร MiniMBA รุ่นที่ 4

BUSINESS STRATEGY TRANSFORMATION

ผ่านเกมจำลองธุรกิจ



หลักสูตร 9 หัวข้อ (12 วัน 72 ชั่วโมงเต็ม)

Chapter 1 : Business 101

Chapter 2 : Marketing Strategy

Chapter 3 : Basic Financial Model

Chapter 4 : Decoding AI and Execution

Chapter 5 : Close Deal Master

Chapter 6 : Strategy & Transformation

Chapter 7 : Critical Thinking

Chapter 8 : Digital Business law

Chapter 9 : People Management

เปิดรับลงทะเบียนแล้ว



หลักสูตร “MiniMBA รุ่นที่ 4”

Business Strategy Transformation

สนุกสนาน ถ่ายต่อการเรียนรู้ สร้างประสบการณ์ที่นำไปใช้ประโยชน์ได้จริง

หลักสูตรการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ และ การเปลี่ยนแปลง ผ่านเกมจำลองธุรกิจ

บริษัท Ingenious Lab จำกัด
ได้พัฒนาออกแบบหลักสูตรฉบับเร่งรัด
ผ่านกระบวนการเรียนรู้ในรูปแบบเกมจำลองธุรกิจ
เสมือนจริง (Business Simulation Game,
Digital Tools and Classroom Workshop)
สนุกสนาน เข้าใจง่าย สร้างโอกาสใหม่สำหรับผู้บริหาร
ในหน่วยงานต่างๆ โดยผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงความ
สำคัญของเทคโนโลยี และนวัตกรรมดิจิทัลที่จะเน้น
การปฏิบัติให้เข้าใจภาพรวมของธุรกิจจริงในระหว่าง
การอบรม สามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในระดับ
สากลเพื่อนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างคุณค่า
พร้อมก้าวทันวิกฤตการณ์เศรษฐกิจและยังสามารถแก้
ปัญหารูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองต่อ
พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปรวมถึง
โอกาสในการสร้างธุรกิจใหม่ ๆ ได้

หลักสูตร 9 หัวข้อ (12 วัน 72 ชั่วโมงเต็ม)

Chapter 1 : Business 101
Chapter 2 : Marketing Strategy & Innovation
Chapter 3 : Basic Financial Model
Chapter 4 : Decoding AI and Execution
Chapter 5 : Close Deal Master
Chapter 6 : Strategy & Transformation
Chapter 7 : Critical Thinking
Chapter 8 : Digital Business law
Chapter 9 : People Management

Certificate Program

ผู้เข้าอบรมหลักสูตรนี้จะได้รับวุฒิบัตรรับรอง
เมื่อเข้าเรียนอย่างน้อย 80% ของระยะเวลาการอบรมทั้งหมด

คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม

- ☑ เจ้าของกิจการ (Entrepreneur)
- ☑ ผู้บริหารระดับกลาง และผู้บริหารระดับสูง
- ☑ มีประสบการณ์ด้านการบริหารมาแล้วอย่างน้อย 2 ปี
- ☑ ผู้ที่ต้องการเพิ่มความรู้ด้านการบริหารแต่มีเวลาจำกัด
- ☑ ผู้ที่ต้องการ Reskill – Upskill – Newskill ความรู้
- ☑ ด้านการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ในยุคดิจิทัล

ระยะเวลาในการอบรม และ ค่าธรรมเนียม

อบรมทุกวันพฤหัสบดี-ศุกร์

เริ่ม 23 เมษายน - 19 มิถุนายน 2569

- เวลา 09:00 - 16:00 น.
- ณ โรงแรมรามารการ์เด็นส์ กรุงเทพ*

ค่าธรรมเนียม : 89,000 บาท/ ท่าน

Early Bird : 79,000 บาท/ ท่าน ** ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

ช่องทางการสมัคร

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



สอบถามรายละเอียด

- ☎ 061 390 3473
- 📞 @Ingenious.sim
- 📘 Ingenious Simulation

CHAPTER 1

BUSINESS 101

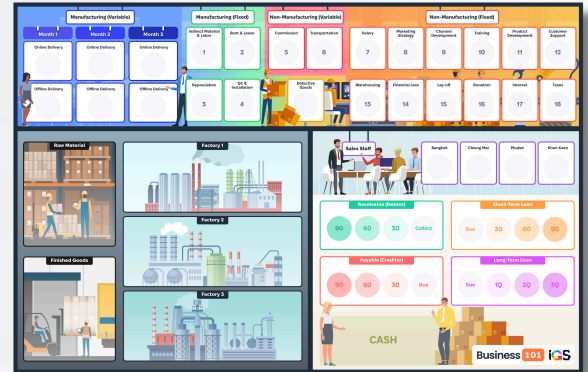


BUSINESS 101



BOARD-GAME

BUSINESS 101 หลักสูตรเกมจำลองที่ออกแบบมาเพื่อให้ผู้
บริหารรู้จักวิธีการจัดการบริหารธุรกิจได้อย่างครบวงจร และเข้าใจ
ง่ายในรูปแบบ **END-TO-END** ซึ่งจะช่วยให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจภาพ
รวมของธุรกิจทั้ง 5 ด้าน (BIG PICTURE VIEW) ตระหนักถึง
ความสำคัญในการทำงานร่วมกันของฝ่ายต่างๆในองค์กร เพื่อให้เกิด
การทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีการสื่อสารถึง
ผลกระทบของหน่วยงานอื่น ๆ สามารถร่วมกันตัดสินใจในการแก้
ปัญหาโดยยึดผลประโยชน์โดยรวมขององค์กรเป็นที่ตั้งไม่ดูแค่
เพียง KPI ของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง



THE ROADSTER



WEB APPLICATION



CHAPTER 2

MARKETING STRATEGY

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- การจัดการในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดแบบครบวงจร
- การสื่อสารทางการตลาดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- การกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคารวมถึงบริการหลังการขายเพื่อ
สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าให้องค์กรบรรลุยอดขายได้สูงสุด

ผู้เข้าอบรมจะได้ศึกษาโมเดลการตลาดของกลุ่มธุรกิจ ผ่านเกมจำลองธุรกิจ **THE ROADSTER**
เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ศึกษาโมเดลการตลาดของกลุ่มธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า **ELECTRIC VEHICLE (EV)**
จำลองธุรกิจ **DIGITAL TOOLS** โดยเริ่มตั้งแต่การทำ **MARKET RESEARCH AND DEVELOPMENT, SEGMENTATION, PERSONA, MARKETING STRATEGY, PUBLIC RELATION**
การสร้างคุณค่าของสินค้าเพื่อตอบโจทยกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภท รวมถึงการวิเคราะห์และปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ที่จะสามารถ
เอาชนะคู่แข่งใหม่ที่เกิดขึ้นในตลาดเพื่อสร้างจุดแข็งให้กับองค์กรได้



Market
Research



Segmentation



Public Relation



Moment
of Truth



Result

CHAPTER 03

Basic Financial Model



LECTURE+CASE



หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อพัฒนาความเข้าใจด้านการออกแบบธุรกิจและการวิเคราะห์ผลลัพธ์ทางการเงิน ผู้เรียนจะได้เรียนรู้การใช้ **Business Model Canvas** เพื่อวิเคราะห์โครงสร้าง รูปแบบการดำเนินธุรกิจ แหล่งรายได้ และต้นทุนในระดับเชิงธุรกิจ

ในส่วนของ **Financial Model** หลักสูตรมุ่งเน้นการใช้ **Sensitivity Analysis** เป็นเครื่องมือหลักในการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสมมติฐานสำคัญทางธุรกิจ เช่น ราคา ปริมาณขาย หรือต้นทุน ผู้เรียนจะได้ฝึกใช้เครื่องมือนี้ในการประเมิน จุดคุ้มทุน (Break-even Point) รวมถึงประเด็นทางการเงินอื่น ๆ ที่มีผลต่อความเป็นไปได้ของธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางธุรกิจด้วยข้อมูลและตัวเลขอย่างมีเหตุผล

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- การวิเคราะห์ธุรกิจด้วย Business Model Canvas
- การเชื่อมโยงโมเดลธุรกิจกับ Financial Model พื้นฐาน
- การใช้ Sensitivity Analysis วิเคราะห์ผลกระทบจากตัวแปรทางธุรกิจ
- การคำนวณ จุดคุ้มทุน (Break-even Point)
- การใช้ข้อมูลและตัวเลขเพื่อสนับสนุน การตัดสินใจทางธุรกิจ



LECTURE+CASE

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อพัฒนาทักษะ Prompt Engineering ควบคู่กับการสร้าง AI Workflow Automation เพื่อยกระดับการทำงานจาก Manual ให้เป็นระบบอัตโนมัติที่ชาญฉลาดและขยายผลได้จริงในองค์กร



CHAPTER 04

Decoding AI and Execution

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- เรียนรู้ตั้งแต่พื้นฐานของ AI และ Prompt Engineering ไปจนถึงการออกแบบ Prompt ให้ทำงานร่วมกับ Workflow Automation
- สามารถเชื่อมต่อ AI, API (ท8ท), ฐานข้อมูล และเครื่องมือสื่อสาร เพื่อสร้างกระบวนการทำงานแบบ End-to-End
- หลักสูตรเน้นการใช้งานจริง ผ่าน Live Demonstration และ Hands-on Workshop พร้อมตัวอย่าง Use Case จากงานปฏิบัติการ เช่น Application Processing, Fraud Detection และ Customer Service
- เมื่อจบหลักสูตร ผู้เรียนจะสามารถออกแบบ Prompt, สร้าง AI-Driven Workflow
- นำไปประยุกต์ใช้กับงานจริง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และเพิ่มความเร็วในการตัดสินใจขององค์กร



CHAPTER 05

Close Deal Master



Close Deal Master



BOARD-GAME

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- เรียนรู้การวิเคราะห์ผู้มีอำนาจการตัดสินใจของลูกค้า
- เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์ค่าแรดเตอร์ของลูกค้า
- เทคนิคการตั้งคำถามเก็บข้อมูลลูกค้าด้วยหลักการ B.A.N.T.
- ออกแบบข้อเสนอเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

หลักสูตรที่ออกแบบมาเพื่อมุ่งเน้นการฝึกฝน และสร้างทักษะการขายที่สำคัญ สู่การเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษา เพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าใจลูกค้าเชิงลึก และนำไปสู่ผลลัพธ์การขายที่นักขายต้องการ

- เพื่อเข้าใจในบทบาทและขอบเขตการตัดสินใจของทางฝั่งลูกค้า
- เพื่อให้ฝ่ายขายสามารถออกแบบข้อคำถามในการเก็บข้อมูล ค้นหาความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น
- เพื่อให้ได้มาซึ่งกลยุทธ์ในการนำเสนอที่ตอบโจทย์และปิดการขายได้



TRANSFORM



BOARD-GAME



CHAPTER 06

Strategy & Transformation

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- เข้าใจการ Transform เชิงกลยุทธ์อย่างเป็นระบบ
- พัฒนาทักษะการคิดและการสื่อสารเชิงกลยุทธ์
- ฝึกตัดสินใจผ่าน Simulation และการแข่งขันเชิงกลยุทธ์
- นำบทเรียนไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์จริงได้ทันที
- เรียนรู้สนุกสนาน มีส่วนร่วม และจดจำได้ยาวนาน

Transform! คือ เกม **Simulation** ทางธุรกิจระดับโลก

ที่ให้ผู้เล่นรับบทเป็นทีมผู้บริหาร มีภารกิจในการ ปันธุรกิจหรือบริษัทให้เติบโต ภายใต้แรงกดดันและความเสี่ยงต่าง ๆ โดยต้องตัดสินใจด้านกลยุทธ์ การลงทุน การเจรจาพันธมิตร และการรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเพื่อเพิ่ม มูลค่าตลาด (Market Cap) ของบริษัทให้สูงที่สุด โดยไม่ล้มละลาย

ระหว่างการเล่น ผู้เล่นจะได้: เลือกบริษัทและอุตสาหกรรมเริ่มต้นที่ต้องบริหาร วางกลยุทธ์ธุรกิจและแผนการเติบโต ภายใต้การแข่งขันกับทีมอื่น ทำ Deal / Partnerships เพื่อสร้างโอกาสและขยายธุรกิจ เฝ้าระวังความเสี่ยงและความท้าทายที่ต้องปรับกลยุทธ์รับมือทันที ฝึกตัดสินใจในบริบทจริงในโลกธุรกิจที่ซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงเร็ว

Transform! สร้างประสบการณ์เรียนรู้แบบ ลงมือทำจริง ที่ช่วยพัฒนาทั้ง Strategic Thinking, Decision Making และ Team Collaboration ในบรรยากาศการแข่งขันที่สมจริง

CHAPTER 07

Critical Thinking



WHO did it ?



BOARD-GAME

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจในหลักวิธีการคิดอย่างมีวิจารณญาณและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการเล่นเกมจำลองที่ผู้เข้าอบรมจะสวมบทเป็นนักสืบที่ได้รับการฝึกในการไขคดีฆาตกรรม โดยจะต้องวิเคราะห์ข้อมูลจากหลายๆส่วน เชื่อมโยงความสัมพันธ์ของตัวละครในเหตุการณ์ ซึ่งทั้งหมดนี้ผู้เข้าอบรมจะได้นำเอาหลักการที่ได้เรียนรู้ในห้องเรียนมาทดลองใช้จริงเพื่อหาข้อสรุปและตามจับตัวคนร้ายให้ได้

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- เข้าใจหลักการคิดอย่างเป็นตรรกะ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ
- เข้าใจหลักการคิดเชิงระบบให้สามารถมองภาพกว้างและเข้าใจผลกระทบในระบบ
- เข้าใจหลักการแก้ปัญหาเชิงลึก เพื่อวิเคราะห์ปัญหา
- ประยุกต์ใช้หลักการคิดอย่างเป็นตรรกะ การคิดเชิงระบบ และการแก้ปัญหาเชิงลึก ในการเล่นเกมจำลอง ฆาตกรรมอย่าง เป็นระบบและมีประสิทธิภาพ



LECTURE+CASE

หลักสูตรกฎหมายธุรกิจและดิจิทัลสำหรับผู้บริหาร ออกแบบเพื่อเจ้าของธุรกิจ ผู้บริหาร และ Startup เน้นการใช้งานจริงในบริบทธุรกิจยุคดิจิทัล เหมาะกับธุรกิจครอบครัว, SME และ Tech Startup ช่วยวางโครงสร้างที่พร้อมขยายและดึงดูดนักลงทุนเวิร์กช็อปเชิงปฏิบัติ ไม่ใช่การบรรยาย เรียนรู้ผ่านกิจกรรมและสถานการณ์จำลองทางธุรกิจ ฝึกตัดสินใจจากเคสกฎหมายที่เกิดขึ้นจริง เรียนรู้ผลลัพธ์ของการตัดสินใจในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย



CHAPTER 08

Digital Business Law

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้

- การสังเกต ทำให้ “เอ๊ะ ได้ทัน”
Spot Legal Red Flags
มองเห็นสัญญาณความเสี่ยงทางกฎหมายในการตัดสินใจทางธุรกิจ
- การป้องกันปัญหา “ป้องกันได้ก่อน”
Prevent Before Problems Arise
ใช้ 5P Framework เป็น Checklist ป้องกันปัญหาล่วงหน้า
- เรียนรู้การวางโครงสร้างกฎหมาย “เติบโตได้อย่างมั่นคง”
Grow with Confidence
เข้าใจการวางโครงสร้างกฎหมายเพื่อการเติบโต การลงทุนและความน่าเชื่อถือ
- เรียนรู้การประยุกต์ใช้ได้จริง “นำไปใช้ได้จริง”
Apply Immediately
ได้ Action Plan, Template และ Legal Health Roadmap สำหรับธุรกิจของตนเอง

CHAPTER 09

PEOPLE MANAGEMENT

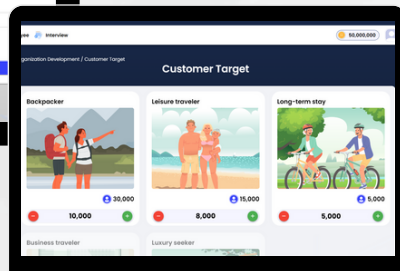
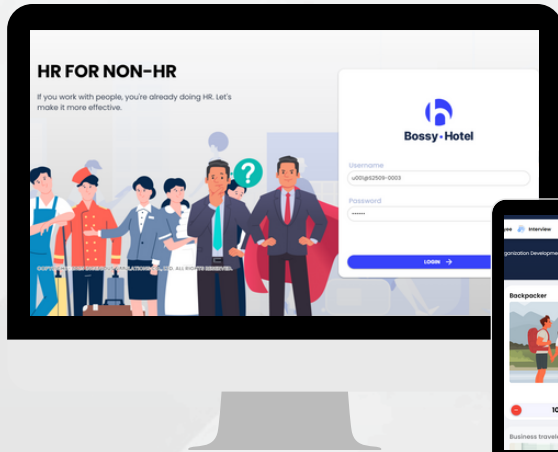


BOSSY HOTEL



WEB APPLICATION

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนทักษะการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลผ่าน THE SIX-STEP SIMULATION PROCESS ในเกมจำลองธุรกิจเหมือนจริง



เกมจำลองธุรกิจ BOSSY HOTEL จำลองความท้าทายของธุรกิจโรงแรมและข้อจำกัดในด้าน HUMAN RESOURCE MANAGEMENT (HRM) จากสถานการณ์จริง ผู้เล่นจะต้องแข่งขันกับโรงแรมอื่นในการคัดเลือกบุคลากรที่มีความพร้อมในการปฏิบัติงาน ซึ่งทรัพยากรบุคคลนั้นมีปริมาณที่จำกัด ทั้งยังต้องบริหาร TOUCHPOINT ของลูกค้าทั้งหมดด้วยการเพิ่มศักยภาพ (POTENTIAL) ของบุคลากรในทุกแผนก รวมถึงพัฒนาบุคลากรในทีมของตนให้มีทักษะการเรียนรู้และเกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย

หลักสูตร MiniMBA รุ่นที่ 4 BUSINESS STRATEGY TRANSFORMATION ผ่านเกมจำลองธุรกิจ



OUR TRAINERS 2026



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์
Managing Director
บริษัท อินจิเนียส ซิมมูลเชี่ยน จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน



คุณ ปิยะ เมฆานันท์
Former Data & Insights
Lead at Google



ดร. ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม
เจ้าของเพจ พุดจาภาษานักขาย
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านกลยุทธ์การแข่งขัน
ทางธุรกิจ



Jessica Low
Trainer & Organizational
Transformation Facilitator (SEA)
ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาองค์กร
และการบริหารการเปลี่ยนแปลง



คุณ รัชชัญ ชลดำรงกุล
Trainer & Coach
ผู้ก่อตั้งและที่ปรึกษาวางแผนด้านกฎหมาย
บริษัท ลอว์เอ็กซ์เชค จำกัด



คุณโชติมา พัวศิริ
EVP Product Management
บริษัท เออร์โกประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

GUEST SPEAKERS



Timeline

OUR TRAINERS & GUEST SPEAKERS

2026

23-24 Apr 2026
(THU-FRI)
09.00 - 16.00

Business 101



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์
Managing Director
บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชัน จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน

30 Apr 2026
(THU)
09.00 - 16.00

Marketing Strategy



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์
Managing Director
บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชัน จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน

Guest Speaker



อ.จุฑามณี มนีสราดน์
BRAND & MARKETING DIRECTOR
Founder & CMO , Better Day Agency

8 May 2026
(FRI)
09.00 - 16.00

Basic Financial Model



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์
Managing Director
บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชัน จำกัด
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน

Guest Speaker



คุณพจน์ หาริณสุต
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และกรรมการ
บริษัท One Asset Management Limited (ONEAM)
ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน

15 May 2026
(FRI)
09.00 - 16.00

Decoding AI and Execution



คุณ ปิยะ เมฆาพันธ์
Former Data & Insights
Lead at Google

22 May 2026
(FRI)
09.00 - 16.00

Close Deal for Sales



ดร. ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม (โค้ชบอล)
เจ้าของเพจ พุดจาภาษานักขาย
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านกลยุทธ์การแข่งขันให้ธุรกิจเติบโต
ผ่านการสร้างระบบและการออกแบบโครงสร้างทีม
เหมาะสมกับภาวะการแข่งขัน

OUR TRAINERS & GUEST SPEAKERS

2026

28-29 May 2026
(THU-FRI)
09.00 - 16.00

Strategy & Transformation



Jessica Low

Trainer & Organizational
Transformation Facilitator (SEA)

ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาองค์กร การเรียนรู้เชิงกลยุทธ์
และการบริหารการเปลี่ยนแปลง

Guest Speaker



คุณ เต็มศิริ สุจริตฉันท์ (อ.สวิท)

CEO, ACCELWISE CO., LTD.

ที่ปรึกษากลยุทธ์ Sales & Marketing

วิทยากร ด้านการบริหาร งานขาย และการพัฒนาธุรกิจ

5 Jun 2026
(FRI)
09.00 - 16.00

Critical Thinking



อ.โสทัศน์ เจริญชัยพงศ์

Managing Director

บริษัท อินจีเนียส ซิมูเลชัน จำกัด

ที่ปรึกษาการวางแผนทางธุรกิจและการเงิน

12 Jun 2026
(FRI)
10.00 - 17.30

Digital Business Law



คุณ รัชชัญญ ชลดำรงศกุล

Trainer & Coach

ผู้ก่อตั้งและที่ปรึกษาวางแผนด้านกฎหมาย

บริษัท ลอชเอ็กซ์เทค จำกัด

19-20 Jun 2026
(FRI-SAT)
09.00 - 16.00

People Management



ดร.โชติมา พัวศิริ

EVP Product Management

บริษัท เออร์โกประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

Guest Speaker



Mr. Ryosuke Takagishi

Partner, Executive Search

Accretive Talent for Japan

ผู้เชี่ยวชาญด้านการสรรหาผู้บริหารสาย Technology

และ Consulting ในญี่ปุ่นและ APAC

