

BUSINESS

ACUMEN

“เพิ่มศักยภาพมุมมองด้าน Business สำหรับผู้บริหารและผู้จัดการ เพื่อผลลัพธ์ที่ยอดเยี่ยมในธุรกิจคุณ”



30 ส.ค. 65

COURSE OUTLINE

Business Mindsets (แนวคิดผู้บริหารยุคใหม่)

- สาเหตุที่ต้องปรับตัวในปัจจุบัน
Internal Factors / External Factors
- ปรับความเข้าใจแนวคิดผู้บริหาร

Strategic Concept

(การจัดการเชิงกลยุทธ์องค์กรสมัยใหม่)

- การกำหนด Vision / Mission / Objective / Strategies เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจ

Environmental Scanning

(การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจ)

- การประเมินปัจจัยภายนอกธุรกิจ วิเคราะห์สภาพแวดล้อม External Environment (PETS+D Analysis)
- การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ (Five forces model of industry competition)
- ประเมินธุรกิจ SWOT Matrix (SWOT/TOWS Matrix Analysis, IFE และ EFE)

Customer and Marketing Management Concept

- พื้นฐานและความเข้าใจการตลาด (Marketing Management and Market Orientation Concept)
- สาเหตุที่ทุกธุรกิจต้องปรับในปัจจุบัน
- สิ่งที่ควรทำในการการตลาด (ยุค Marketing Strategies 4.0)
- Need กับ Want / Selling Point และ Unique Selling Point
- Add Values / Satisfaction / Delight Option / Cross Selling / Up Selling (เพื่อต่อยอดระดับยอดขาย)
- ลักษณะการตลาด 4 P's / 8 P's / 11 P's

การวิเคราะห์ธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน

(Business Model Canvas)

- Business Model Canvas เครื่องมือใหม่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะ “ลงทุน” เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโต





Objectives

1. เพื่อให้ ผู้อบรม เข้าใจรูปแบบกลยุทธ์ต่างๆ ในการบริหารงาน
2. เพื่อทำให้ผู้เรียนมีกรอบความคิดธุรกิจ (Business Mindset)
เกิดการตระหนักรู้และให้ความสำคัญกับบทบาทของตนเองในฐานะผู้บริหารที่ชัดเจนขึ้น
3. เพื่อทำให้ผู้เรียนมีแนวทางและประเมินความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อองค์กร
และบริหารจัดการอย่างมีกลยุทธ์ที่สอดคล้องเหมาะสม ลดความสูญเสียที่จะเกิดขึ้น
ได้ด้วยแผนงานที่ชัดเจน
4. เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจการวางแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจของหน่วยงานตัวเอง
และให้ความสำคัญในการทำให้องค์กรดำเนินธุรกิจไปได้อย่างต่อเนื่องต่อไป



ดร.อนนต์ ศิริกิจ

ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้าน การบริหารเชิงกลยุทธ์ และ การตลาด
ที่ปรึกษา SCG Skill Development เครื่องมือซิเมนต์ไทย

สนใจสมัครหลักสูตร



Line
@strategiccenter


30 ส.ค. 65

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)




เว็บไซต์
www.sbdc.co.th


สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %
สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน
ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี
ธนาคารสิริกไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาวดีอินทามวดี บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



1 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____
E-mail _____

2 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____ มีสิทธิ์ _____
E-mail _____

3 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____ มีสิทธิ์ _____
E-mail _____

ชื่อบริษัท/องค์กร _____
 สำนักงานใหญ่ สาขา _____
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____
ประเภทธุรกิจ _____
มีสิทธิ์ _____
ที่อยู่ _____

ชื่อผู้ประสานงาน _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____
โทรศัพท์ _____ มีสิทธิ์ _____
โทรสาร _____
E-mail _____

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม