

สทท.ว055/2566

วันที่ 9 พฤษภาคม 2566

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0 (On-Site)
เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช
รับเลขที่ 2503
วันที่ 18 พ.ค. 2566
เวลา 15:03 น.

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0 (Digital Marketing Strategy in 5.0 ERA Course) วันที่ 5 - 6 กรกฎาคม 2566 ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

การเข้าถึงหัวใจลูกค้ายุคใหม่โดยเข้าถึงลูกค้าแบบ Segment as ONE เพื่อให้เข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างที่สุด เพื่อให้สามารถมอบประสบการณ์ที่เป็นแบบเฉพาะตัวได้มากที่สุด นักการตลาดยุคดิจิทัลต้องสามารถเข้าถึง เข้าใจ อินไซต์ (insight) บุคลิก (persona) และเส้นทางประสบการณ์ (journey map) ลูกค้าแต่ละรายและทำให้ประสบการณ์ของพวกเขาสนุกสนานยิ่งขึ้นด้วยการปรับให้เป็นประสบการณ์ที่ได้รับการออกแบบเฉพาะตัวสุด ๆ ผ่านการใช้ข้อมูลรอบตัวอย่างชาญฉลาดของนักการตลาดยุค 5.0 และโลกของ VUGA ได้เปลี่ยนเกมการตลาดโดยสิ้นเชิง เพราะเป็นโลกธุรกิจที่คุณต้องสร้างเนื้อหาใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อให้โดดเด่นจากคู่แข่งและดึงดูดลูกค้าตลอดเวลา อย่างรวดเร็ว และโดนใจ

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่านและบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0 ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐสุต โทร. 02-661-7750 ต่อ 221 และ 223 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้า ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

เรียน อธิการบดี

๑) เพื่อโปรดทราบและพิจารณา

๒) เห็นควรมอบ - (วิชา, ครรทุกคณบดี)

(นางสาวกัลยา แสงหาบุญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

อธิการบดี มจร
18 พ.ค. 2566

เรียน คณบดี

● เพื่อโปรดทราบ

● เห็นควรมอบ

ปจว:

(นางสาววิจิตร ขุนไชยการ)

นักวิชาการศึกษา ปฏิบัติการ

19 พ.ค. 2566

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรศักดิ์ แก้วอ่อน
รองอธิการบดี ปฏิบัติราชการแทนอธิการบดี
มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

18 พค 66

14/5/66

Digital Marketing Strategy in 5.0 ERA Course

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0

ที่มาและความสำคัญ

โลกธุรกิจทุกวันนี้ ไม่ว่าคุณจะเป็นองค์กรภาครัฐ หรือ ภาคเอกชน ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าธุรกิจทุกรูปแบบเข้าสู่ยุคที่สถานการณ์ผันผวน ปั่นป่วน ผ่านความลำบาก ดันรนมากมายในช่วงวิกฤติ โควิด-19 ช่วงสงคราม และภาวะสภาพอากาศวิกฤตปนแปร (climate crisis) ธุรกิจยังไม่ว่าต้องใช้เวลาอีกนานแค่ไหนกว่าจะกลับสู่ภาวะปกติจริงๆ ดังนั้นเป็นความจำเป็นที่สุดที่เหล่านักธุรกิจ โดยเฉพาะนักการตลาดในยุค 5.0 นี้ จึงต้องระดมสรรพกำลัง สรรพความรู้ มุ่งเน้นไปที่การทำตลาดให้ตอบโจทย์ทั้งตลาด และลูกค้าที่ปรับเปลี่ยนจากภาวะการเปลี่ยนแปลงของโลกที่เปลี่ยนจนแทบไม่เห็นภาพเดิม โดยเฉพาะการเข้าถึงหัวใจลูกค้ายุคใหม่โดยเข้าถึงลูกค้าแบบ Segment as ONE เพื่อให้เข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างที่สุด เพื่อให้สามารถมอบประสบการณ์ที่เป็นแบบเฉพาะตัวได้มากที่สุด นักการตลาดยุคดิจิทัลต้องสามารถเข้าถึง เข้าใจ อินไซต์ (insight) บุคลิก (persona) และเส้นทางประสบการณ์ (journey map) ลูกค้าแต่ละรายและทำให้ประสบการณ์ของพวกเขาสนุกสนานยิ่งขึ้นด้วยการปรับให้เป็นประสบการณ์ที่ได้รับการออกแบบเฉพาะตัวสุดๆผ่านการใช้ข้อมูลรอบตัวอย่างชาญฉลาดของนักการตลาดยุค 5.0

และโลกของ VUGA ได้เปลี่ยนเกมการตลาดโดยสิ้นเชิง เพราะเป็นโลกธุรกิจที่คุณต้องสร้างเนื้อหาใหม่ๆอย่างต่อเนื่องเพื่อให้โดดเด่นจากคู่แข่งและดึงดูดลูกค้าตลอดเวลา อย่างรวดเร็ว และโดนใจ แบรินด์จำเป็นต้องมีเป้าประสงค์ของแบรนด์ที่แข็งแกร่ง แตกต่างเพื่อที่จะอยู่รอดในโลกดิจิทัลที่หมุนเร็วขึ้นนี้เช่นกัน และการตลาดยุคใหม่ก็เป็นการตลาดที่พลิกโฉมการตลาดเดิมาจนหมดสิ้น

วัตถุประสงค์ และประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวางแผนออกแบบ กลยุทธ์การตลาด แผนกิจกรรมการตลาดยุคดิจิทัล ที่ทันสมัย ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการสร้างกลยุทธ์การตลาดผ่านการ ออกแบบ การสร้างโปรแกรม หรือ กิจกรรมสนับสนุนต่างๆ ที่เหมาะสมกับธุรกิจ และลูกค้ายุคดิจิทัล เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบโจทย์ลูกค้า สร้างยอดขาย และการเติบโตของแบรนด์ อย่างก้าวกระโดด และแบบโดนใจที่สุด
3. เพื่อสร้างเสริมความรู้ และติดอาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นกระบวนการ New Digital Marketing Funnel ที่เริ่มจาก การสร้างการรับรู้ และรู้จักของลูกค้า (prospecting) ไปสู่การเลือกเข้าไปเป็นหนึ่งในตัวเลือก (consideration) ไปสู่การซื้อ (conversion) การซื้อซ้ำ ความภักดี ความรัก (retention) และ ไปสู่การขายที่มากขึ้นในรูปแบบต่างๆ (advocacy & expansion)
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการ ที่เข้ารับการศึกษาร่วมกัน

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูง และระดับปฏิบัติการ ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจ การตลาดดิจิทัลในรูปแบบใหม่ ๆ ที่ทันสมัย ทันการเปลี่ยนแปลงของโลก ที่มีเป้าประสงค์เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็น ด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา ด้านสาธารณสุข ด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 5 - 6 กรกฎาคม 2566 ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดารี (BTS สถานีราชดารี ทางออก 4)

งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900.00	1,183.00	18083.00	169.00	17,914.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	16,900.00	1,183.00	18083.00	507.00	17,576.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	14,900.00	1,043.00	15943.00	149.00	15,794.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	14,900.00	1,043.00	15943.00	447.00	15,496.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900.00	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900.00	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๕๔ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice ใบแจ้งหนี้หรือใบเสนอราคา เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
- แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับไปที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนทบุรีเลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 15 มิถุนายน 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 22 มิถุนายน 2566 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเปาะและเอกสารประกอบการสัมมนา)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

Digital Marketing Strategy in 5.0 ERA Course

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0

โดย: คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.

และคุณสุภาวดี ตันตียนนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd.

วันที่ 4 กรกฎาคม 2566	
Day 1	รายละเอียดการอบรม
09.00-10.30 น.	<p>หัวข้อที่ 1: Dive into 2023 DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA TRENDS: All trends on 2023 and beyond on Digital & Social Media marketing frameworks, strategies and tools</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เทรนด์การตลาดยุคใหม่ การตลาดยุคดิจิทัล New Pyramid of New Digital Marketing Funnel ▪ เทรนด์ของ Social Media, Social Commerce และ Social Marketing Tools ▪ เทรนด์เหล่านี้มีผลต่อลูกค้าในยุคผู้บริโภค 5.0 & 6.0 อย่างไรบ้าง <p>กิจกรรม 1: ประเมินธุรกิจของตนเองว่าไปตรงกับเทรนด์ไหนบ้าง และเทรนด์ไหนที่เรารู้ หรือ ยังไม่รู้ และ ต้องรู้เพื่อปรับมาใช้ผ่านกิจกรรม AHA Slide</p>
10.30-10.45	พักเบรก
10.45-12.15 น.	<p>หัวข้อที่ 2: Let's Do Digital Marketing Health Check: Checking Your Digital Marketing Pulse</p> <p>เข้าใจสุขภาพทางการตลาดของธุรกิจคุณ ธุรกิจ หรือ แบนด์ของคุณแข็งแกร่งในด้านไหน อ่อนแอในด้านไหน เพื่อวางแผนการเสริมสรพพความรู้ สรรพกำลังทางการตลาดได้ถูกต้อง</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer Analytics Scoring Lists ▪ Website Analytics Scoring Lists ▪ Social Media Analytics Scoring Lists ▪ Content Marketing Analytics Scoring Lists <p>กิจกรรม 2: ฝึกการทำและประเมินผลสุขภาพการตลาดของธุรกิจ หรือ แบนด์ ผ่านธุรกิจจริง</p>
12.15-13.15 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.15 – 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 3: WHAT IS DIGITAL MARKETING : TRADITIONAL MKTG FUNNEL VS. NEW MKTG FUNNEL:</p> <p>Building both share of love and share of market leadership, all at once</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เรียนรู้หลักการตลาดใหม่ New marketing paradigm, funnel and tools ▪ เข้าใจหลักการ ความหมายจริงๆของ Digital Marketing และการนำมาใช้งานจริงในธุรกิจของแต่ละองค์กรทั้งภาครัฐ และภาคธุรกิจ <p>กิจกรรม 3: ฝึกทักษะความเข้าใจการใช้ Digital Marketing Strategies จากเคสต่างๆที่ประสบทั้งผลสำเร็จ และ ความล้มเหลว</p>
14.30 – 14.45 น.	พักเบรก
13.15 – 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 3: WHAT IS DIGITAL MARKETING : TRADITIONAL MKTG FUNNEL VS. NEW MKTG FUNNEL:</p> <p>Building both share of love and share of market leadership, all at once</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เรียนรู้หลักการตลาดใหม่ New marketing paradigm, funnel and tools ▪ เข้าใจหลักการ ความหมายจริงๆของ Digital Marketing และการนำมาใช้งานจริงในธุรกิจของแต่ละองค์กรทั้งภาครัฐ และภาคธุรกิจ <p>กิจกรรม 3: ฝึกทักษะความเข้าใจการใช้ Digital Marketing Strategies จากเคสต่างๆที่ประสบทั้งผลสำเร็จ และ ความล้มเหลว</p>
สรุปฉบับที่ 1	

วันที่ 5 กรกฎาคม 2566	
Day 2	รายละเอียดการอบรม
09.00 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: Digital Marketing in Action via Empathizing Your Customers both B2B and B2C: Excel in Digital Marketing Strategy “The 5.0 Era Funnel”</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การทำ Empathy Map and ฟังให้เห็น เห็นเข้าไปในใจได้ถูกเข้าน้ำแข็ง เข้าใจ มีทักษะ การสร้างการรับรู้ และ เข้าใจของแบรนด์/ธุรกิจในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก เพื่อให้เกิดการคัดเลือกไปเป็น choices จนไปสู่การซื้อ (From Prospecting to Conversion) เรียนรู้การทำกลยุทธ์ และ แผนงานจริงในการทำการตลาดยุคดิจิทัลแบบทำได้จริง มีเหตุผล มีภูมิคุ้มกัน ทั้งกลุ่ม B2B และ B2C <p>กิจกรรม 4: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไปทั้ง B2B และ B2C</p>
10.30 – 10.45 น.	พักเบรก
12.00 - 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 - 14.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: Digital Marketing in Action via Empathizing Your Customers both B2B and B2C: Excel in Digital Marketing Strategy “The 5.0 Era Funnel”</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การทำ Empathy Map and ฟังให้เห็น เห็นเข้าไปในใจได้ถูกเข้าน้ำแข็ง เข้าใจ มีทักษะ การสร้างการรับรู้ และ เข้าใจของแบรนด์/ธุรกิจในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก เพื่อให้เกิดการคัดเลือกไปเป็น choices จนไปสู่การซื้อ (From Prospecting to Conversion) เรียนรู้การทำกลยุทธ์ และ แผนงานจริงในการทำการตลาดยุคดิจิทัลแบบทำได้จริง มีเหตุผล มีภูมิคุ้มกัน ทั้งกลุ่ม B2B และ B2C <p>กิจกรรม 4: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไปทั้ง B2B และ B2C</p>
14.30 – 14.45 น.	พักเบรก
14.00 - 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 5: DIGITAL MEDIA : PESO MEDIA : HOW & WHY?: How much should I invest in Marketing, and in what media and channels?</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้ เข้าใจ มีทักษะ เกี่ยวกับ New Digital Media Landscape : PESO (Paid Earned Share Own Media) และการสร้างให้เกิดมีเดียเหล่านี้ เส้นทางธุรกิจในการใช้ PESO MEDIA ที่ประสบผล และ ล้มเหลว
สรุปวันที่ 2	

***หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

- คุณสุภาวดี ดันดิยานนท์ CEO & Founder, eXperience Matters Co.Ltd. มีประสบการณ์ตรงทางด้านเทคโนโลยีการตลาด การบริหารจัดการและการสร้างประสบการณ์ลูกค้าให้กับบริษัทชั้นนำในประเทศและภาคพื้นเอเชียด้วยการทำงานให้กับบริษัทชั้นนำระดับโลก อาทิ Unilever, Ogilvy, Leo Burnett, Minor International และ MullenLowe Worldwide
- คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: CEO of Cheevamitr SE and Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd. มีประสบการณ์การทำงานและการสร้างแบรนด์มากกว่า 20 ปีด้วยการทำงานในด้าน Strategic Planning ให้กับบริษัท เอเจนซีโฆษณาระดับโลก อาทิ Dentsu Young & Rubicam Thailand, Ogilvy Advertising & McCann Worldgroup
- ทั้ง 2 คน รวมทั้งยังเป็น Speaker & Trainer ให้กับนิสิต นักศึกษา SMEs และ นักธุรกิจ นักการตลาดทั่วประเทศมากกว่า 10 ปี โดยเฉพาะการสอนการตลาด การสร้างแบรนด์ที่เน้นความเชื่อมั่น ความศรัทธาในแนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

หลักสูตรการตลาดโลกยุคดิจิทัล 5.0

วันที่ 5 - 6 กรกฎาคม 2566

ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

ได้รับกระเป๋าคาดเวลา
พร้อมใบประกาศนียบัตร



การชำระเงิน

สามารถชำระเป็นเช็ค หรือ โอนเงินผ่านธนาคาร
(Pay In) เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม

ที่อยู่บริษัท แอปโซลูท์ อีลสายแอนชี (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 1401
ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803



ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8



ธนาคารกรุงเทพ สาขาทนถ่อไคกมณตรี
บัญชีออมทรัพย์ 925-0-07304-7



ธนาคารกสิกรไทย สาขาสุขุมวิท 33 (บางกะปิ)
บัญชีออมทรัพย์ 003-2-42408-4

กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องและชัดเจน

ลงทะเบียณตั้งแต่วันนี้ - 15 มิถุนายน 2566

សរុប ២ តំបន់ តំបន់ ១៥,៩៤៣ ហិកតា

ลงทุนเบี่ยน 3 ล้านขึ้นไป ท่านละ 14,873 บาท (จากปกติ 1 ล้าน 18,083 บาท)

**** รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ****

อัตราค่าลงทะเบียนแบบ On-Site

รายละเอียด (สำหรับงบการเงิน 1 ก้าว)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900	1,183	18,083	169	17,914	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	16,900	1,183	18,083	507	17,576	3%
รายละเอียด (สำหรับงบการเงิน 2 ก้าว)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	14,900	1,043	15,943	149	15,794	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	14,900	1,043	15,943	447	15,496	3%
รายละเอียด (สำหรับงบการเงิน 3 ก้าว)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900	973	14,873	139	14,734	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	13,900	973	14,873	417	14,456	3%

วิธีการลงคะแนน

1. กรุณกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมากที่ (แฟกซ์) 02-6617757 หรือ (อีเมล) pimphatsara@absolutealliances.com และ Manashanok@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com

2. สามารถชำระค่าลงทะเบียนล่าช้า ภายในวันที่ 22 มิถุนายน 2566

3. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! **แต่ถ้าการยกเลิกก่อนวันที่ 26 มิถุนายน 2566** (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม กระเป๋าผ้าแคนวาส)

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail [] Tel.มือถือ [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 (อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ☐ ปกติ ☐ ฮาลาล ☐ มังสวิรัติ

2. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail [] Tel.มือถือ [] [] [] [] [] [] [] []
 (อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ☐ ปกติ ☐ ฮาลาล ☐ มังสวิรัติ

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (หน่วยงาน) ☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่.....

หน่วยงาน.....ที่อยู่(สำหรับออกใบเสร็จ)เลขที่.....ถนน.....

แขวง.....เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....ฝ่ายประสานงาน.....

ข้าพเจ้ายินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูทส์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน

เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงคะแนนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ไม่ยินยอม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัสสายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

Digital Business Strategy Course #2

หลักสูตรกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล รุ่น 2

ที่มาและความสำคัญ

ปัจจุบันโลกได้เข้าสู่ยุคระบบเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลซึ่งส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างรูปแบบทางเศรษฐกิจและกระบวนการทางสังคม อิทธิพลของเทคโนโลยีดิจิทัลที่เข้ามามีส่วนในทุกกิจกรรมจึงเป็นทั้งโอกาสและความท้าทายของผู้บริหารภาครัฐและภาคเอกชนในการวางแผนทางการบริหารองค์กรด้วยกันนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อแก้ปัญหา และเพิ่มโอกาสในการพัฒนาองค์กรตลอดจนเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ หลักสูตรนี้ได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อรองรับการพัฒนาและผลิตกำลังคนดิจิทัลที่จะช่วยส่งเสริมสนับสนุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กรผ่านการสร้างทักษะและหลักคิดในการวิเคราะห์และสังเคราะห์ เพื่อออกแบบกลยุทธ์ทางธุรกิจดิจิทัลอย่างถูกต้อง โดยกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัลนั้น จะเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการบรรลุแผนทิศทางตามแนวทางจากกลยุทธ์ระดับองค์กร โดยมองเน้นเรื่องของการพาณิชย์ดิจิทัล การบริหารโครงการธุรกิจดิจิทัล การจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ รวมถึงกลยุทธ์ในการขยายการตลาด ขยายส่วนแบ่งทางการตลาด พัฒนาผลิตภัณฑ์หรือขยายไปสู่ธุรกิจอื่น หลักสูตรจะช่วยค้นหาไอเดีย วางแผน วิเคราะห์ต่อยอดธุรกิจ และลงมือปฏิบัติในการสร้างโมเดลธุรกิจนวัตกรรมที่สามารถก่อให้เกิดรายได้อย่างสร้างสรรค์มีประสิทธิภาพและยั่งยืน ทั้งในรูปแบบการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่และปรับปรุงรูปแบบโมเดลธุรกิจเดิมที่มีอยู่ นอกจากนี้หลักสูตรมีความมุ่งหมายที่จะเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร เพื่อเป็นเครือข่ายในการพัฒนาอนาคตของสังคมและประเทศ โดยผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ที่สอดคล้องกับโลกปัจจุบันและอนาคตเพื่อให้ออกแบบกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์ และประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงของหน่วยงานได้ศึกษาและรับทราบข้อมูลใหม่ที่ทันสมัยเพื่อเป็นการเสริมสร้างทักษะการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมในปัจจุบันและอนาคต และเข้าใจเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงขององค์ประกอบเทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัลในมิติต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถนำไปกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ กำหนดนโยบาย และแผนของหน่วยงานเกี่ยวกับการส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลขององค์กร
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัลให้สามารถยกระดับศักยภาพขององค์กรทั้งในด้านกระบวนการและการให้บริการด้วยระบบดิจิทัลเพื่อการพัฒนาคุณภาพงาน
3. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูงที่เข้ารับการศึกษาด้วยกัน
4. เพื่อพัฒนาวิสัยทัศน์ในการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูง ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ ด้านการศึกษา ด้านสาธารณสุข ด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ

ระยะเวลาในการอบรม

วันที่ 13 – 14 กรกฎาคม 2566 ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยท์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900	1113.00	17013.00	159.00	16,854.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	15,900	1113.00	17013.00	477.00	16,536.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900.00	973.00	14873.00	139.00	14,734.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	13,900.00	973.00	14873.00	417.00	14,456.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	12,900.00	903.00	13803.00	129.00	13,674.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	12,900.00	903.00	13803.00	387.00	13,416.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดการงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๕๔ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice ใบแจ้งหนี้หรือใบเสนอราคา เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
2. แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับไปที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
3. ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนอโคศมนตรี เลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 26 มิถุนายน 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 4 กรกฎาคม 2566 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าสตางค์และเอกสารประกอบการสัมมนา)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย

บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด โทรศัพท์ 0-2661-7750 ต่อ 221, 223, และ 230

Digital Business Strategy Course #2

หลักสูตรกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล รุ่น 2

วันที่ 24 พฤศจิกายน 2565	
Day 1	รายละเอียดการอบรม
09.00-10.25 น.	<p>หัวข้อที่ 1 Digital Trend and Transformation</p> <p>ทำความเข้าใจแนวคิดเชิงกลยุทธ์เปลี่ยนทัศนคติและวิธีทำธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างเท่าทันเทคโนโลยีและมีการพัฒนาไปสู่สิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง เนื่องด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เป็นการสร้างกระบวนการใหม่ให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากขึ้น โดยช่วยส่งเสริมให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การบริโภค การใช้ชีวิตของผู้คน และมีผลกระทบอยู่ทุกหนทุกแห่งในปัจจุบัน</p> <ul style="list-style-type: none"> เมื่อเทคโนโลยีเปลี่ยน องค์กรจะเปลี่ยนอย่างไรให้เป็นองค์กรดิจิทัล การนำดิจิทัลเข้าสู่องค์กร Digitisation, Digitalisation and Digital Transformation <p>กิจกรรม: การประเมินระดับของการรับมือการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัลขององค์กร</p>
10.25-10.40	พักเบรก
10.40-12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 1 Digital Trend and Transformation (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> แนวโน้มเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology Trends) ที่ประยุกต์ใช้กับธุรกิจที่แพร่หลาย แนวทางการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัลขององค์กร <p>กิจกรรม: การวางแผนทางปฏิรูปดิจิทัล (Digital Transformation Roadmap)</p>
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.25 น.	<p>หัวข้อที่ 2 Digital Business and Revenue Models</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้ตัวอย่างต้นแบบธุรกิจสร้างสรรค์ที่ประสบความสำเร็จและสามารถสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ รูปแบบการทำการในธุรกิจดิจิทัล เช่น Subscription, Freemium, On-demand และ Ecosystem Model Customer Network and Platform Business เรียนรู้รูปแบบธุรกิจและสร้างรายได้จากแพลตฟอร์ม ที่มีกลยุทธ์เพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขันรวมไปถึงการเรียนรู้เกี่ยวกับแพลตฟอร์มล่าสุดที่ประสบความสำเร็จ <ul style="list-style-type: none"> เข้าใจทักษะการแข่งขันจากแพลตฟอร์ม เรียนรู้วิธีการแข่งขันในตลาดที่ประสบความสำเร็จจากแพลตฟอร์ม เรียนรู้ทักษะการเป็นตัวแทนกระบวนการตลาด เรียนรู้การเปลี่ยนแปลงแพลตฟอร์มเก่าด้วยแพลตฟอร์มใหม่ ประเมินผลกระทบการนำกลยุทธ์แพลตฟอร์มมาปรับใช้
14.25 – 14.40 น.	พักเบรก
14.40 – 16.00 น.	หัวข้อที่ 2 Digital Business and Revenue Models (ต่อ)

	<p>กิจกรรม:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การคิดค้นข้อมูลและเนื้อหาที่น่าสนใจ เพื่อพัฒนาต้นแบบแนวคิดสำหรับกลยุทธ์ของการตลาดแพลตฟอร์มขององค์กร หรือ การปรับปรุงเพื่อเพิ่มศักยภาพของ Business Model เติมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล 2. การจัดทำ Digital Transformation Canvas
สรุปวันที่ 1	
วันที่ 25 พฤศจิกายน 2565	
Day 2	รายละเอียดการอบรม
09.00 – 10.25 น.	<p>หัวข้อที่ 3 Leader Roles in Transforming the Digital Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ทำความเข้าใจบทบาทผู้นำกับการสร้างภาพลักษณ์และการเปลี่ยนแปลงองค์กรในยุคดิจิทัล ▪ สมรรถนะที่ผู้นำจำเป็นต้องมีเพื่อการนำองค์กรในยุคดิจิทัล ▪ ความหมายของกรอบความคิด และอะไรทำให้เกิดการกระทำ และผลลัพธ์ ▪ การพัฒนากรอบความคิดแบบผู้นำ (Growth Mindset) สำหรับผู้นำการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัล <p>กิจกรรม:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์เมื่อคิดแบบติดกับดัก (Fixed) 2. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์เมื่อคิดแบบเติบโต (Growth)
10.25 – 10.40 น.	พักเบรก
10.40 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4 การคิดใหม่ ทำใหม่ ด้วย Agile management</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agile แนวคิดและวิธีการบริหารงานขององค์กรยุคดิจิทัล ให้มี “ความคล่องตัว” โดยปรับเปลี่ยนโครงสร้างการทำงาน มีความยืดหยุ่น ลดขั้นตอนและกระบวนการทำงานลง ให้สามารถทำงานได้เร็วขึ้น มีประสิทธิภาพมากขึ้น ▪ ประโยชน์ของการนำ Agile มาใช้ในการทำงาน ▪ ทำอย่างไรให้องค์กรเป็น Agile Culture ▪ ตัวอย่างองค์กรที่ประสบความสำเร็จในการนำ Agile เข้ามาใช้ในการทำงาน ▪ Agile Framework เช่น Scrum, Kanban ▪ เข้าใจความเหมาะสมของแต่ละงานกับแต่ละ framework <p>กิจกรรม: การจัดลำดับความสำคัญของการพัฒนางานแบบต่าง ๆ ตามหลัก Agile (งานสำคัญ งานไม่สำคัญ งานด่วน งานไม่ด่วน)</p>
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 - 14.25 น.	<p>หัวข้อที่ 5 Business Thinking: เปิดมุมมอง ค้นหาไอเดียธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ New Business Model: เรียนรู้วิเคราะห์เจาะลึก การสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ ▪ ขัดเกลาไอเดียธุรกิจดิจิทัลผ่านกระบวนการ Design Thinking ทั้ง 5 ขั้นตอนได้แก่ Empathize (ทำความเข้าใจ), Define (กำหนดปัญหา), Ideate (หาทางเลือก), Prototype (สร้างต้นแบบ), Test (ทดสอบต้นแบบ)

	กิจกรรม: ระดมสมองเพื่อหาไอเดียออกแบบโมเดลธุรกิจ พิชิตยุคดิจิทัล
14.25 – 14.40 น.	พักเบรก
14.40 – 16.00 น.	หัวข้อที่ 6 Designing Your Digital Business Strategy กิจกรรม: <ul style="list-style-type: none"> ลงมือปฏิบัติต่อยอดไอเดียเพื่อออกแบบกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล ซึ่งอาจรวมถึง การออกแบบกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ดิจิทัล และ/หรือ การออกแบบกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล สำหรับกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล
สรุปวันที่ 2	

*** หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

ทีมวิทยากร

- ผศ. ดร.มยุรี ศรีกุลวงศ์
ผู้เชี่ยวชาญด้านการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการตลาดดิจิทัล
- ดร.ชนะกัญจน์ ศรีรัตนบัลล์
ผู้เชี่ยวชาญด้านกระบวนการนวัตกรรม การเปลี่ยนถ่ายองค์กรด้วยกระบวนการพัฒนาองค์ความรู้และการสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบนวัตกรรมสู่การเป็นองค์กรดิจิทัล
- ดร.อรรถศิษฐ์ พัฒนะศิริ
ผู้เชี่ยวชาญด้านการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในองค์กร
- ดร.ฐิติกรีน โปตะวนิช
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค
- ดร.เบญจวรรณ อารักษ์การณ
ผู้เชี่ยวชาญด้านพฤติกรรมผู้บริโภค และการบริหารจัดการองค์กรในยุคดิจิทัล

หลักสูตรกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัล รุ่น 2 Digital Business Strategy Course #2

วันที่ 13 - 14 กรกฎาคม 2566

ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ ราชดารี (BTS สถานีราชดารี ทางออก 4)

ได้รับกระเป๋าผ้าแคนวาส
พร้อมใบประกาศนียบัตร

โปรโมชันพิเศษ

ลงทะเบียนตั้งแต่วันที่ - 19 มิถุนายน 2566

ลงทะเบียน 2 ท่าน ท่านละ 14,873 บาท

ลงทะเบียน 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ 13,803 บาท (จากปกติ 1 ท่าน 17,013 บาท)

** รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม **

อัตราค่าลงทะเบียนแบบ On-Site

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900	1,113	17,013	159	16,854	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	15,900	1,113	17,013	477	16,536	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	13,900	973	14,873	139	14,734	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	13,900	973	14,873	417	14,456	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 3 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	12,900	903	13,803	129	13,674	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	12,900	903	13,803	387	13,416	3%

วิธีการลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมายัง (แฟกซ์) 02-6617757 หรือ (อีเมล) pimphatsara@absolutealliances.com และ Manashanok@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com
- สามารถชำระค่าลงทะเบียนล่วงหน้า ภายในวันที่ 26 มิถุนายน 2566
- การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! และทำการยกเลิก ก่อนวันที่ 7 กรกฎาคม 2566 (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม กระเป๋าผ้าแคนวาส)

การชำระเงิน

สามารถชำระเป็นเช็ค หรือ โอนเงินผ่านธนาคาร (Pay In) เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม

ที่อยู่บริษัท แอ็บโซลูท อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 1401 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803



ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8



ธนาคารกรุงเทพ สาขานนทบุรี
บัญชีออมทรัพย์ 925-0-07304-7



ธนาคารกสิกรไทย สาขาสวนจันทน์ 33 (บางกอก-ป)
บัญชีออมทรัพย์ 003-2-42408-4

กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องและชัดเจน

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ☐ ปกติ ☐ ชาลาล ☐ มังสวิรัติ

2. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ☐ ปกติ ☐ ชาลาล ☐ มังสวิรัติ

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (หน่วยงาน) ☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่.....

หน่วยงาน.....ที่อยู่(สำหรับออกใบเสร็จ)เลขที่.....ถนน.....

แขวง.....เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....

ข้าพเจ้าขอมอบที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูท อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน

เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงทะเบียนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงการจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ไม่ยินยอม ☐

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูท อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด