

กลยุทธ์การวางแผนสู่ความสำเร็จ

วิทยากร: อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โททศมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ, TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แอนส์ เซอร์วิส, บจก. น่านมไทย, บจก. เอ็นเค ปรินติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั้งวันหลี่ มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

18 สิงหาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในการแข่งขันภาคธุรกิจ แผนการที่ถูกวางหมากมาดี ย่อมมีโอกาสให้เกิดชัยชนะเกินครึ่งขึ้นไปเสมอ การแข่งขันทางธุรกิจนั้นสำคัญที่การวางแผน เป็นแผนการคิดกลยุทธ์ในเชิงธุรกิจ ซึ่งมีทั้งเรื่องของการตรวจสอบตนเอง ตรวจสอบคู่แข่ง สถานะความได้เปรียบและเสียเปรียบ วิเคราะห์การตลาดและผลกระทบรอบด้าน ฯลฯ

การเรียนรู้ขั้นตอนในการทำแผนกลยุทธ์เชิงธุรกิจเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะแต่ละขั้นตอนในการทำแผนกลยุทธ์จะทำให้เราทราบถึงเปอร์เซ็นต์แห่งความสำเร็จว่ามีมากน้อยแค่ไหน

ดังนั้นทักษะและเทคนิคในการทำแผนกลยุทธ์เชิงธุรกิจ จึงเน้นไปที่ด้านการคิดและวิเคราะห์เป็นหลักสำคัญ ผู้ที่จะทำแผนกลยุทธ์เชิงธุรกิจนั้นจะต้องมีวิสัยทัศน์เป็นหลักนำไปสู่เป้าหมาย ให้องค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ได้วางไว้

หลักสูตรการวางแผนกลยุทธ์สู่ความสำเร็จนี้ จะช่วยเสริมทักษะและเทคนิคการทำแผนกลยุทธ์เชิงธุรกิจอย่างเป็นขั้นตอน ให้ความรู้ว่าควรทำอะไรก่อนหลัง คิดและวิเคราะห์ให้รอบด้าน รู้เขารู้เราก่อนที่จะลงมือแข่งขันในสนามธุรกิจจริง

“ไม่ว่าจะทางเลือกไหนก็นำไปสู่ความสำเร็จได้ หากมีการวางแผนกลยุทธ์ที่ดี”

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการและเทคนิคขั้นตอนในการทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้หลักการคิดและวิเคราะห์การทำแผนกลยุทธ์รอบด้าน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำหลักการและเครื่องมือในการจัดทำกลยุทธ์ธุรกิจไปประยุกต์ใช้จัดทำแผนกลยุทธ์สำหรับหน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ธุรกิจคืออะไร
2. กลยุทธ์คืออะไร
3. ทำไมจึงต้องมีการทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
4. รู้เขา-รู้เรา เปอร์เซนต์แห่งชัยชนะ
5. กระบวนการจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจอย่างเป็นระบบ
6. จุดที่ไม่ควรมองข้ามในการทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
7. การวิเคราะห์ทิศทางของแผนกลยุทธ์
8. การวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือที่เหมาะสม
9. การสร้างกระบวนการที่เป็นมาตรฐาน
10. เครื่องมือในการวิเคราะห์กลยุทธ์ธุรกิจ



11. เทคนิคการประสานงานและการวางแผนสัมพันธภาพ
12. เทคนิคการเจรจาต่อรอง
13. หลุมพรางที่อาจทำให้การทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจผิดพลาด
14. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
15. สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
16. ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร(ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 18 สิงหาคม 2560					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 4 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, กลยุทธ์, ธุรกิจ, แผนธุรกิจ, เทคนิคการประสานงาน