



YOUNG BOLD#2

A MICRO-MBA for Young Business Owners and Leaders



ครบจบทุกเรื่องธุรกิจที่คุณต้องรู้ทั้งทฤษฎีและปฏิบัติ

เรียนรู้พื้นฐานสำคัญก่อนลงมือทำอย่างมืออาชีพจากผู้เชี่ยวชาญ พร้อมรับใบประกาศนียบัตรจากมหาวิทยาลัยมหิดล



15 - 30 มิถุนายน 2567 (ทุกเสาร์-อาทิตย์)



09:00 น. - 17:30 น.



Hybrid Experiences

หลักสูตร Young BOLD: Micro-MBA คือ หลักสูตรเข้มข้น 3 สัปดาห์ที่ออกแบบหลักสูตรโดยบริษัทแพน โฟ จำกัด ร่วมกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดลเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารรุ่นใหม่ที่ต้องการปูพื้นฐานการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อต่อยอดไปสู่ความได้เปรียบในโลกแห่งความไม่แน่นอน

สิ่งที่ทำให้ Young BOLD: Micro-MBA แตกต่างจากสัมมนาหรือเวิร์คช็อปทั่วไป คือ ผู้เรียนจะได้ไม่เพียงแต่เรียนรู้ทฤษฎีเท่านั้น แต่เรียนรู้กรณีศึกษาจากประสบการณ์จริง พร้อมรับคำแนะนำที่คุณสามารถนำไปต่อยอดให้กับแผนกลยุทธ์ธุรกิจของคุณอย่างมีทิศทาง พร้อมสร้างมิตรภาพอย่างใกล้ชิดกับคณาจารย์ วิทยากร และเพื่อนๆเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารรุ่นใหม่ที่จะช่วยเหลือคุณให้ไปสู่ความสำเร็จ

หัวข้อภายในหลักสูตร



Trends & Behavioral Econ

- ตีวงทิศทางให้แตก: เข้าใจเศรษฐกิจสำหรับการตัดสินใจที่แม่นยำ
- เจาะลึกพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคต



Planning & Execution

- การตลาดแบบอ่านใจ : 8 ขั้นตอนในการทำการตลาดให้เติบโต
- ศาสตร์และศิลป์ในการใช้ AI สำหรับเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ



Strategy & Tactics

- โมเดลธุรกิจแบบไหนโปรดในโลกรอนาคต
- การสร้างแบรนด์ที่เป็นเนื้อแท้ในโลกยุคดิจิทัล



Structure

- โครงสร้างและเครื่องมือทางการเงินสำหรับธุรกิจยุคใหม่
- การสร้างองค์กรในช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลง



Systemisation

- วิธีสร้างธุรกิจอย่างไรให้เป็นระบบ
- บริหารธุรกิจอย่างไรให้พร้อมเติบโตเร็วขึ้น ดั้งเดิม และแข็งแกร่ง



Innovation

- การนำองค์ความรู้ด้วยนวัตกรรมและไอเดียใหม่ๆ
- การนำองค์ความรู้ต่างๆ ของหลักสูตรมาปรับใช้ในธุรกิจ

วิทยากรประจำหลักสูตร



รศ. ดร. ชัยยศ เจียรพัตนา
อาจารย์ประจำและรองคณบดีฝ่ายการนิเทศ
วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล



รศ. ดร. ชานชัย ผลกานุกิตติการ
อาจารย์ประจำและรองคณบดีฝ่ายสื่อสารองค์กร
วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล



ผศ. ดร. รณฤทธิ์ รณกิจสมบัติ
อาจารย์ประจำและผู้อำนวยการหลักสูตร
บริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล



ผศ. ดร. มาลินวิศา สักคิยากร
อาจารย์ประจำที่ปรึกษาองค์กร และรองผู้อำนวยการหลักสูตรบริหารธุรกิจ วิทยาลัย
นานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล



ดร. ปิยศักดิ์ มานะสินต์
ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิทยากรสอนงาน
งานวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์
จำกัด (SCB INNOVEST)



คุณ สุธีรพันธุ์ สิริกรวัตร
Chief Customer Officer, SCBX



คุณ ชานว ภูวจิต
ผู้ก่อตั้ง บริษัท แอวู ชอรัลิ่ง จำกัด
เจ้าของแบรนด์ Reo's Deli
สาขานานาชาติ



คุณ กวิน นิตติชนจารกุล
กรรมการผู้จัดการบริษัท เค-ไนท์
ทอปปิ้งพรีเมียม จำกัด (แฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อ
Oteri wash & dry ทั่ว 800 สาขา)



คุณ สิรินันท์ ศิริกุลพริช
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและการใช้ AI ในธุรกิจ
ประสบการณ์ในตำแหน่งบริหารมากกว่า 50 ปี

รายละเอียด

รูปแบบการเรียน

อาหาร-เครื่องดื่ม

เอกสารประกอบ
การเรียนตลอดหลักสูตร

เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
กับวิทยากรและผู้เรียน

ไลน์กลุ่มสำหรับผู้เรียน

ราคาโปรแกรมพิเศษ

เรียนสด On-Site

เรียนสดที่โรงแรม

เอกสารสรุปเล่ม

(จากปกติ 69,900 บาท)
33,000 บาท
รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% = 35,310 บาท

เรียนสดออนไลน์ ผ่าน Zoom

เรียนสดออนไลน์ผ่าน Zoom

Digital Workbook

(จากปกติ 69,900 บาท)
29,000 บาท
รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% = 31,030 บาท



รับใบประกาศนียบัตรจากวิทยาลัย นานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIC)

สำหรับผู้ลงทะเบียนเรียนและเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่า 80% ของ
เวลาเรียนทั้งหมดและร่วมกิจกรรมตามที่ผู้สอนเป็นผู้กำหนด
จะสามารถรับใบประกาศนียบัตรจากวิทยาลัยนานาชาติ
ม.มหิดล (MUIC) ผ่านทางอีเมลของท่าน

YOUNG BOLD#2

A MICRO-MBA for Young Business Owners and Leaders

3 สัปดาห์ครบจบเรื่องธุรกิจ (42 ชั่วโมง)

15 -30 มิถุนายน 2567 (ทุกวันเสาร์ - วันอาทิตย์) | เวลา 09:00 - 17:00 น.

วันที่	เวลา	รายละเอียดการบรรยาย	วิทยากร
15 มิถุนายน 2567	08:30 - 09:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> ลงทะเบียน 	ทีมงานโครงการ Young-BOLD : A Micro-MBA
	09:00 - 10:30 น.	<ul style="list-style-type: none"> แนะนำโครงการ ทำความเข้าใจและเรียนรู้ธุรกิจของเพื่อนร่วมชั้น 	
	10:30 - 12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> ตีวิกฤตให้แตก: เข้าใจเศรษฐกิจสำหรับการตัดสินใจที่แม่นยำ (Crisis Breakthrough: Understand Economy for Better Decisions) 	ดร. ปิยศักดิ์ มานะสินต์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิจัยการลงทุน สายงานวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด (SCB INNOVEST)
	13:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> เจาะลึกพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคต (Behaviour 5.0: How Customer will Think and Buy in the future) 	รศ. ดร.ยิ่งยศ เจียรวิฑูรย์ รองคณบดีฝ่ายการคลังและทรัพยากรบุคคล อาจารย์ประจำกลุ่มสาขาวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติมหิดล มหาวิทยาลัยมหิดล และผู้เขียนหนังสือชื่อดังอย่าง "ชาติรุ่งโรจน์อย่างไร ถึงได้กำไรสูงสุด"
16 มิถุนายน 2567	09:00 - 12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> โมเดลธุรกิจแบบใหม่ไปรอดในโลกอนาคต (Proven Business Models for Future) 	คุณ สุธีรพันธุ์ สักวิตร (อาจารย์ชัตเตอร์) Chief Customer Officer, SCBX
	13:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> การสร้างแบรนด์ในโลกยุคดิจิทัล (Branding : Creating Authentic Connection in the Digital Era) 	คุณชัชวาล เดชะโรภักดิ์ อดีต CMO บริษัท ฟินันเซีย ไธรัส จำกัด (มหาชน)
22 มิถุนายน 2567	09:00 - 12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> การตลาดแบบอันใจ : 8 ขั้นตอนในการทำตลาดอย่างไรให้ได้อย่างก้าวกระโดด (Understand Your Customer Insight within 8 Steps) 	คุณ ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและ AI ประสบการณ์ให้คำปรึกษา มากกว่า 50 บริษัทใน 17 อุตสาหกรรม
	13:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> ศาสตร์และศิลป์ในการใช้ A.I สำหรับเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ (Art and Science of Increasing Efficiency in Business with AI) 	
23 มิถุนายน 2567	09:00 - 12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> วิธีสร้างธุรกิจอย่างไรให้เป็นระบบ (How to Build Your Business as a System) 	คุณ ทวิน นิทัศน์จารุกุล กรรมการผู้จัดการบริษัท เค-เน็กซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด แฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อ Otteri wash & dry กว่า 800 สาขา
	13:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> การสร้างองค์กรในช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลง (HR) (Build Your Organization in the Uncertain Time) 	พศ.ดร.มาลินีวิชา ศักดิ์นิยกุล อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล
29 มิถุนายน 2567	09:00 - 12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> โครงสร้างและเครื่องมือทางการเงินสำหรับธุรกิจยุคใหม่ (Structure and Financial Tools for Modern Age Business) 	พศ.ดร.ธนฤกษ์ ธนกิจสมบัติ หัวหน้ากลุ่มสาขาวิชาบริหารธุรกิจ อาจารย์ประจำวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล
	13:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> บริหารธุรกิจอย่างไรให้พร้อมเติบโตเร็วขึ้น ดีขึ้น และแข็งแกร่งขึ้น (How to Grow Your Business Faster, Better, Stronger) 	คุณ ชนา วสุวัต ผู้ก่อตั้ง บริษัท แวลู ซอร์สซิ่ง จำกัด เจ้าของแบรนด์ Reo's Deli
30 มิถุนายน 2567	09:00 - 16:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> การนำองค์กรด้วยนวัตกรรมและไอเดียใหม่ๆ (Lead by Innovation : A Design Thinking Workshop) 	ศ. ดร.ชาญชัย ผลานุกิตติถาวร รองคณบดีฝ่ายสื่อสารองค์กรและสารสนเทศ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล และที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำ
	16:00 - 17:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> วิทยากรรับเชิญ มอบใบประกาศนียบัตรและปิดโครงการ 	ทีมงานโครงการ Young-BOLD: MICRO-MBA

หลักสูตร Young BOLD: MICRO-MBA รุ่นที่ 2

15 – 30 มิถุนายน 2567 ทุกเสาร์- อาทิตย์ จำนวน 3 สัปดาห์ | เวลา 09:00 – 17:00 น. | Hybrid-Experience

1. Course Description | รายละเอียดหลักสูตร:

สัมมนา Young BOLD: MICRO-MBA คือ สัมมนาเข้มข้น 3 สัปดาห์ในการให้ความรู้ผู้เรียนเพื่อสร้างสรรค์กลยุทธ์และวิธีการทางธุรกิจเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคง ด้วยการปูพื้นฐานความเข้าใจในการบริหารจัดการธุรกิจเชิงกลยุทธ์ การลงมือทำ ข้อควรระวัง และกรณีศึกษาต่างๆ เพื่อเป้าหมายในการบูรณาการผู้เรียนเพื่อนำไปใช้สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ

2. Intended Learning Outcomes (ILOs) | ผลลัพธ์มุ่งหวังของหลักสูตร

- ผู้เรียนเข้าใจกระบวนการและขั้นตอนในการทำธุรกิจในโลกยุคปัจจุบัน ทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการ เพื่อนำไปสู่การสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างมีแนวทาง
- ผู้เรียนสามารถเข้าใจองค์ประกอบการทำธุรกิจในโลกยุคปัจจุบัน ลงมือปฏิบัติใช้จริง และประเมินผลการดำเนินการทางเชิงกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ผู้เรียนสามารถใช้เครื่องมือทางธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Strategic Frameworks, Mindset, และกรอบทฤษฎีต่างๆ จากผู้ที่มีประสบการณ์ตรงในโลกธุรกิจ

3. Topics and Sub-Topics | หัวข้อหลักและหัวข้อย่อย

ชื่อหัวข้อ	หัวข้อย่อย
Trend Overview ภาพรวมแนวโน้ม	<p>มองภาพใหญ่และภาพย่อยของเศรษฐกิจ ทิศทางการเปลี่ยนแปลงที่ไม่แน่นอน พร้อมทั้งมองหาโอกาสและความเสี่ยงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต จากมุมมองผู้มีประสบการณ์และทำงานในสายเศรษฐศาสตร์อันดับต้นๆ ของไทย โดยคุณจะได้เรียนรู้:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของตลาดทุน ● การเปลี่ยนแปลงและความเป็นไปได้ของเศรษฐกิจระหว่างประเทศและในประเทศ ● Key Action ที่คุณต้องทำเมื่อเกิด Scenario ต่างๆ ● Warning Signal มองเห็นถึงความเสี่ยงด้วยสัญญาณทางเศรษฐกิจ
Behavioral Economics เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม	<p>เข้าใจพฤติกรรมและความเป็นไปได้ที่อาจเกิดขึ้นในมุมมองของผู้บริโภค กับศาสตร์ที่ผสมความเป็นไปได้เพื่ออธิบายถึงพฤติกรรมการตัดสินใจของมนุษย์ในการซื้อและขาย ที่จะช่วยให้คุณเข้าใจพฤติกรรมเชิงลึกในมุมมองใหม่ๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● พฤติกรรมของมนุษย์ในการซื้อ ขาย และการตัดสินใจ ● เข้าใจแนวคิดและกฎของการสร้างกำไรสูงสุดในโลกธุรกิจ ● เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการตั้งราคาและการสร้างข้อได้เปรียบจากพฤติกรรมมนุษย์ ● กรณีศึกษาและการนำไปปรับใช้
Marketing การตลาด	<p>ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าการตลาดคือแผนกเดียวในธุรกิจที่สามารถ “หาเงิน” ให้กับธุรกิจของคุณได้ และในวิชานี้ คุณจะได้พบกับมุมมองและกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ที่ช่วยให้ธุรกิจของคุณสามารถเข้าถึงลูกค้าที่ตรงกับธุรกิจของคุณมากที่สุด</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ทฤษฎีการตลาดแบบรวบรัด ● กลยุทธ์ VS กลวิธี (Strategy VS Tactics) ● 6 กลวิธีการตลาดที่คุณสามารถนำไปใช้สร้างยอดขายได้ทันที ● การหากลุ่มเป้าหมายที่ตรงกับธุรกิจของคุณมากที่สุดและเข้าใจว่าเขาต้องการอะไร ● กรณีศึกษาและข้อควรระวัง

<p>Advertising การโฆษณา</p>	<p>ในโลกที่ใครก็สามารถทำโฆษณาได้ ทำอย่างไรธุรกิจของคุณถึงเข้าถึงลูกค้าได้เร็วและใช้เงินได้อย่างคุ้มค่าที่สุด? ในวิชานี้คุณจะได้พบกับเทคนิคการทำโฆษณาแบบรวบรัดด้วยหลักการ วิีคิด และกฎเหล็กในการทำโฆษณาให้ประสบความสำเร็จทุกยุคทุกสมัย</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 3 เสาหลักของการทำโฆษณาให้ได้ยอดขายสูงสุด ● เข้าใจพื้นฐานและจุดแข็งของการใช้แพลตฟอร์มโฆษณาแต่ละแบบ (Google Ads/ Facebook/ Tiktok/ Twitter) ● เทคนิคการปรับปรุงโฆษณาให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น โดยใช้เงินน้อยลง
<p>Branding การสร้างแบรนด์</p>	<p>ในโลกที่การแข่งขันตัดราคาเป็นเรื่องที่เห็นได้ในทุกอุตสาหกรรม ทุกสินค้า คำถามคือ “เราจะทำอย่างไรให้ธุรกิจของคุณเป็นที่ 1 ในใจของลูกค้า” พร้อมเรียนรู้จากเจ้าของธุรกิจที่สร้างแบรนด์ได้ประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็วและมั่นคง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● กรณีศึกษาและ Key Takeaway ที่แบรนด์รุ่นใหม่ต้องรู้
<p>Growth Hacking การเติบโตอย่างก้าวกระโดด</p>	<p>ในอดีตการสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอาศัยระยะเวลา จนกระทั่งโลกได้พบกับศาสตร์ของ “Growth Hacking” ศาสตร์ที่เป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจสตาร์ทอัพทั่วโลกให้ประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว กับหนึ่งในวิทยากรที่มีประสบการณ์การสร้างการเติบโตในธุรกิจสตาร์ทอัพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● หลักการสู่การเติบโตที่รวดเร็ว ● เรียนรู้ Framework การทำ Growth Hacking ในองค์กร ● กรณีศึกษาและความเสี่ยง
<p>Accounting บัญชีการเงิน</p>	<p>เรียนรู้เทคนิคการจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายและการทำรายงานแบบมืออาชีพ ที่จะช่วยให้ธุรกิจของคุณเกิดความโปร่งใสและถูกต้องกับวิธีการต่างๆ ที่จะช่วยให้คุณทำบัญชี และบริหารภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● หลักการบันทึกบัญชีเบื้องต้น ● เทคนิคการบริหารจัดการบัญชีสำหรับเจ้าของธุรกิจและผู้บริหาร ● การบริหารจัดการภาษี ● กรณีศึกษาและความเสี่ยง
<p>Finance การเงิน</p>	<p>เข้าใจบทบาทของข้อมูลทางการเงินที่มีผลต่อทิศทางธุรกิจ รวมถึงหลักการในการวิเคราะห์งบการเงิน และการนำข้อมูลจากรายงานทางการเงินไปใช้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ ความเสี่ยง และการตัดสินใจในธุรกิจ พร้อมฟังกรณีศึกษาที่จะพาธุรกิจ “รอด” ในเศรษฐกิจซาลงจากประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การวิเคราะห์งบการเงินเบื้องต้น ● Financial Procedure แนวทางการปฏิบัติทางการเงินจากประสบการณ์ตรง ● หลักการว่าด้วยการบริหารจัดการกระแสเงินสด
<p>Systemization การสร้างระบบ</p>	<p>คุณคือเจ้าของธุรกิจ หรือธุรกิจเป็นเจ้าของคุณ? เรียนรู้การสร้างธุรกิจอย่างเป็นระบบตั้งแต่ต้นจนจบ เพื่อให้ธุรกิจของคุณสามารถทำงานและสร้างกำไรอย่างมั่นคงโดยที่คุณไม่จำเป็นต้องห่วงหน้าพวงหลังอีกต่อไป</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวคิดของ Systemization ในธุรกิจต่างๆ ● โหมดและกระบวนการต่างๆ ของการสร้างระบบให้ประสบความสำเร็จ ● กรณีศึกษาและข้อควรระมัดระวัง
<p>Human Resources การจัดสรรทรัพยากรมนุษย์</p>	<p>ทรัพยากรมนุษย์คือทรัพย์สินที่มีค่ามากที่สุดขององค์กร คำถามคือ เราจะทำอย่างไรเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรเหล่านี้ และทำอย่างไรเพื่อให้เขาสร้างผลลัพธ์ให้ธุรกิจของคุณอย่างมีประสิทธิภาพ</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● หลักการว่าด้วยการหาคนเก่งมาร่วมองค์กรเรา ● การสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง ● คนรุ่นใหม่ VS คนรุ่นเก่า: วิธีการดึงดูดเชิงและการอยู่ร่วมกันในองค์กรให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
Innovation นวัตกรรมในธุรกิจ	<p>ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าการทำธุรกิจยุคใหม่นั้น สินค้า/ บริการจะต้องตอบโจทย์ผู้บริโภคอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ในวิชานี้ คุณจะพบกับกระบวนการ และวิธีคิดในการคิดนวัตกรรมให้กับธุรกิจคุณด้วยเทคนิค Design Thinking ที่ถูกใช้ในการสร้างการเติบโตแบบ S-Curve ให้กับธุรกิจมากกว่า 100 อุตสาหกรรมทั่วโลก</p> <ul style="list-style-type: none"> ● นวัตกรรมสู่รูปธรรม: ก้าวแรกที่ต้องทำคืออะไร? ● 5 Design Thinking Process: 5 ขั้นตอนสู่การสร้างนวัตกรรม ● กรณีศึกษาและรับคำแนะนำจากวิทยากร

4. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

หลักสูตร Young BOLD: MICRO-MBA จะถูกจัดในรูปแบบการสอนในรูปแบบ Hybrid Integrated Experience ที่ผู้เรียนสามารถเรียนสามารถเลือกเรียนได้จากทุกที่ทั่วประเทศไทย และสามารถสื่อสารกันได้แบบ Real – Time พร้อมกับผู้เรียนท่านอื่นๆ ที่อยู่ที่สถานที่สอน ดังนั้น จะมีทั้งการเรียนรู้นี้ในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนผ่านการเลคเชอร์) และ Workshop Based (การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งหลักสูตร

5. Certificate of Completion | การได้รับประกาศนียบัตร:

ผู้เข้าร่วมหลักสูตรจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย บริษัท แพน โฟ จำกัด และ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะต้องมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้:

เกณฑ์ในการรับใบประกาศนียบัตร	การผ่านเกณฑ์
การเข้าเรียน	80% ของเวลาเรียนทั้งหมด

กรณีเรียนผ่าน Virtual ผู้เรียนจะได้รับใบประกาศนียบัตรเป็นไฟล์ downloadable .PDF ผ่านทางอีเมล

6. Registration Fees | ค่าสมัครอบรม

หลักสูตร Young BOLD: MICRO-MBA เปิดให้ลงทะเบียนแก่ผู้ที่สนใจในการทำธุรกิจและบริหารกิจการ มีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 33,000 บาทสำหรับ On-Site และ 29,000 บาทสำหรับ Virtual (ราคานี้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และค่าธรรมเนียมรูดบัตร 3%) โดยผู้สนใจสามารถกรอกรายละเอียดได้ในฟอร์มที่แนบมาไว้ในเอกสารฉบับนี้ หรือผ่านทางเว็บไซต์ <https://panpho.co/mba>

ทั้งนี้ หากบริษัทมีความประสงค์ในการรับใบแจ้งหนี้สำหรับชำระค่าอบรมหลักสูตร สามารถกรอกรายละเอียดได้ที่ <https://panpho.com/quotation> หรือ LINE: @PANPHO เพื่อทำการติดต่อกับทีมงานที่ดูแลหลักสูตร

ใบสมัครหลักสูตร Digital Marketing Strategies

General Details | ข้อมูลทั่วไป:

ชื่อผู้สมัคร _____ นามสกุล _____

NAME _____ SURNAME _____

วัน/เดือน/ปี เกิด _____ ชื่อเล่น _____

เบอร์โทรศัพท์ _____ Email _____

ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ _____ หมู่ที่ _____ ซอย _____ ถนน _____

แขวง/ ตำบล _____ เขต/ อำเภอ _____ จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____

ตำแหน่งผู้สมัคร _____ อายุงาน _____

Company Details | ข้อมูลบริษัท:

ชื่อบริษัท _____ Company Name _____

สาขา _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (ถ้ามี) _____

เบอร์โทรศัพท์ _____ Email _____

ที่อยู่บริษัทบ้านเลขที่ _____ หมู่ที่ _____ ซอย _____ ถนน _____

แขวง/ ตำบล _____ เขต/ อำเภอ _____ จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____

ตำแหน่งผู้สมัคร _____ อายุงาน _____

ประเภทบัตร	ราคาปกติ	ราคาพิเศษ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวม	หัก ณ ที่จ่าย	ยอดชำระ
เรียนแบบ Virtual	55,900 บาท	29,000 บาท	2,030 บาท	31,030 บาท	870 บาท	30,160 บาท
เรียนแบบ Onsite	69,900 บาท	33,000 บาท	2,310 บาท	35,310 บาท	990 บาท	34,320 บาท

สามารถชำระค่าลงทะเบียนมาได้ทั้งนี้ ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระค่าลงทะเบียนเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ท่านสามารถนำส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาที่ info@panpho.com หรือ LINE: @PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 115/14 พุทรมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีพัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี 0105543002610

หมายเหตุ

- สำหรับบริษัทที่ต้องการส่งพนักงานมาเรียนมากกว่า 1 ท่านสามารถติดต่อทีมงานเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทะเบียน
- กรณีหลักสูตรยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินทุกกรณี
- สำหรับการวัดผลการอบรม ทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการส่งใบประกาศนียบัตรให้กับผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์วัดผลที่หลักสูตรได้กำหนดไว้



สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ Info@panpho.com โทรศัพท์ 094-242-4197 อัตราค่าฝึกอบรมรวมเอกสารประกอบการอบรมและค่าจัดส่งแล้ว