

# หลักสูตร Young BOLD : Micro MBA For Young Business Owners and Leaders

28 กุมภาพันธ์ - 7, 14, 21, 28 มีนาคม 2569 (ทุกวันเสาร์) | ON-SITE ณ โรงแรมเลอ เมอริเดียน กรุงเทพฯ

## 1. Course Description | รายละเอียดหลักสูตร:

หลักสูตร YOUNG BOLD: MICRO MBA คือหลักสูตรเข้มข้น 5 สัปดาห์ที่ออกแบบหลักสูตรโดยบริษัทแพน โฟ จำกัด ร่วมกับ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดลเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารรุ่นใหม่ที่ต้องการปูพื้นฐานการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อต่อยอดไปสู่ความได้เปรียบในโลกแห่งความไม่แน่นอน

สิ่งที่ทำให้ YOUNG BOLD: MICRO MBA แตกต่างจากสัมมนาหรือเวิร์คช็อปทั่วไป คือ ผู้เรียนจะไม่ได้เพียงแค่เรียนรู้ทฤษฎีเท่านั้น แต่เรียนรู้กรณีศึกษาจากประสบการณ์จริง พร้อมรับคำแนะนำที่คุณสามารถนำไปต่อยอดให้กับแผนกลยุทธ์ธุรกิจของคุณอย่างมีทิศทาง พร้อมสร้างมิตรภาพอย่างใกล้ชิดกับคณาจารย์ วิทยากร และเพื่อนๆเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารรุ่นใหม่ที่จะพร้อมช่วยเหลือคุณให้ไปสู่ความสำเร็จ

## 2. Intended Learning Outcomes (ILOs) | ผลลัพธ์มุ่งหวังของหลักสูตร

- 2.1 ผู้เรียนสามารถพัฒนากรอบความคิดเชิงผู้บริหาร มองเห็นภาพรวมของธุรกิจ ตั้งแต่วางกลยุทธ์จนถึงการลงมือปฏิบัติ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในโลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว
- 2.2 ผู้เรียนสามารถเสริมสร้างทักษะความเป็นผู้นำรุ่นใหม่ ที่พร้อมตัดสินใจอย่างมั่นใจ กล้ารับมือกับความท้าทาย และมองหาโอกาสใหม่ ๆ อย่างเป็นระบบ
- 2.3 ผู้เรียนสามารถเชื่อมโยงการบริหารทั้งด้านการเงิน การวางแผน และการจัดการทรัพยากร เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

## 3. Topics and Sub-Topics | หัวข้อหลักและหัวข้อย่อย

ชื่อหัวข้อ	ชื่อหัวข้อย่อย
เข้าใจเศรษฐกิจเพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ (Understanding the Economy to Unlock Business Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"><li>ทิศทางการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย</li><li>การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีโลกแต่ละประเภท</li><li>พลิกโฉมเศรษฐกิจไทยสู่การสร้างมูลค่าอย่างยั่งยืน</li><li>13 หมายเหตุเพื่อพลิกโฉมประเทศ</li><li>ภาวะเศรษฐกิจไทยปี 2568 และแนวโน้มปี 2569</li></ul>
ตัดสินใจอย่างไรให้ชนะด้วยทฤษฎีเกม (How to Win in Every Situation with Game Theory)	<ul style="list-style-type: none"><li>อะไรคือทฤษฎีเกม (Game Theory)</li><li>เทคนิคการใช้ทฤษฎีเกมในโลกธุรกิจและการตัดสินใจ</li><li>กรณีศึกษาจริงในการตัดสินใจ</li><li>เวิร์คช็อปการตัดสินใจโดยจำลองทฤษฎีเกม</li></ul>
จากไอเดียสู่แผนการด้วย Business Model Canvas (From Idea to Roadmap with the Business Model Canvas)	<ul style="list-style-type: none"><li>ทำความเข้าใจ Business Model Canvas</li><li>องค์ประกอบ 9 ส่วนของ BMC</li><li>การเชื่อมโยง BMC กับกลยุทธ์การดำเนินงาน</li><li>Workshop สร้าง BMC ของคุณเอง</li></ul>
การตลาดแบบอ่านใจลูกค้าให้ธุรกิจได้อย่างก้าวกระโดด (Understand Your Customer Insight)	<ul style="list-style-type: none"><li>เจาะลึกข้อมูลลูกค้าสู่การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ</li><li>กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน</li><li>8 เทคนิค x สูตรลับ เจาะลึกข้อมูลลูกค้าเพื่อประยุกต์กับธุรกิจ</li><li>กรณีศึกษาการเจาะลึกลูกค้าเพื่อประยุกต์ในการวางแผนธุรกิจ</li></ul>
การใช้ A.I เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการตลาดและธุรกิจ (Art and Science of Increasing Efficiency in Business with A.I)	<ul style="list-style-type: none"><li>นำพาองค์กรสู่การเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัลอย่างไร้ขีดจำกัดด้วย A.I</li><li>แนวทางประยุกต์ใช้ A.I กับการทำงานในองค์กร</li><li>ยกระดับธุรกิจด้วย A.I Transformation Model</li><li>กรณีศึกษาการใช้ A.I เพื่อประโยชน์สูงสุดในธุรกิจ</li></ul>

<b>การบูรณาการแผนการตลาดและสื่อโฆษณายุคดิจิทัล</b> (Integrating Marketing Plans and Media in the Digital Era)	<ul style="list-style-type: none"> <li>แนวคิดของ Systemization ในธุรกิจต่างๆ</li> <li>โหมดและกระบวนการต่างๆ ของการสร้างระบบให้ประสบความสำเร็จ</li> <li>กรณีศึกษาและข้อควรระมัดระวัง</li> </ul>
<b>กุญแจและเครื่องมือทางการเงินสู่ความสำเร็จ</b> (Financial Keys and Tools for Success)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ความสัมพันธ์ระหว่างการเงินและบัญชี</li> <li>กลไกทางการเงินเพื่อสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจ</li> <li>การบริหารจัดการการเงินเพื่อความมั่นคง และยั่งยืน</li> <li>การใช้ AI สำหรับการบริหารวิเคราะห์และการวางแผนทางการเงิน</li> </ul>
<b>การบริหารทรัพยากรบุคคลในช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลง</b> (Human Resource Management in the Uncertain Time)	<ul style="list-style-type: none"> <li>การบริหารทรัพยากรบุคคล และรับมือกับการเปลี่ยนแปลง</li> <li>การสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง</li> <li>สร้างความสัมพันธ์ที่ดีในองค์กรด้วยประมิตแห่งอิทธิพล</li> <li>ศาสตร์และศิลป์ในการยกระดับทรัพยากรบุคคล</li> <li>กรณีศึกษาการบริหารทรัพยากรบุคคลจากองค์กรชั้นนำ</li> </ul>
<b>การเปลี่ยนข้อมูลเป็นยอดขายด้วยกลยุทธ์ Data Driven</b> (DATA DRIVEN STRATEGY: FROM DATA TO PROFIT)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปรับกลยุทธ์การทำงานจาก “คาดเดา” เป็น “ตัดสินใจด้วยข้อมูล”</li> <li>เทคนิควิเคราะห์พฤติกรรมเพื่อหาลูกค้าตัวจริงที่จากข้อมูลที่ธุรกิจคุณมี</li> <li>วิธีเปลี่ยนข้อมูลในมือให้เป็นสูตรลับธุรกิจ โดยที่คุณไม่ต้องเขียนโค้ดเป็น ก็เข้าใจได้</li> </ul>

#### 4. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

หลักสูตร Young BOLD : Micro MBA For Young Business Owners and Leaders สามารถเรียนได้ในรูปแบบ On-Site เรียนที่สถานที่ที่ทางหลักสูตรจะเตรียมไว้ให้โดยท่านจะได้เรียนกับวิทยากรตัวจริงและผู้เรียนท่านอื่นๆ ซึ่งการเรียนนั้น จะมีการเรียนรู้ในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนผ่านการเลคเชอร์) และ Workshop Based (การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งหลักสูตรพร้อมทั้งสามารถเข้าดูย้อนหลังได้ 60 วันหลังเรียนจบ

#### 5. Certificate of Completion | การได้รับประกาศนียบัตร:

ผู้เข้าร่วมหลักสูตรจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย บริษัท แพน โฟ จำกัด และ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะต้องมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้:

เกณฑ์ในการรับใบประกาศนียบัตร	การผ่านเกณฑ์
การเข้าเรียน	80% ของเวลาเรียนทั้งหมด

โดยผู้เรียนจะได้รับใบประกาศนียบัตรเป็นไฟล์ downloadable .PDF ผ่านทางอีเมล

ผู้ประสานงานคุณณัฐริกา จำแปลง โทรศัพท์ 094-242-4197 หรือ Email: [info@panpho.com](mailto:info@panpho.com)

