

โครงการฝึกอบรมพร้อมสอบมาตรฐานสากล

Empowering The Next Generation of Educators with Global Certify

“เสริมพลังการเรียนรู้ สู่โลกการศึกษาไร้ขีดจำกัด” สำหรับบุคลากรทางการศึกษา



ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS (ESB)



รายละเอียดหลักสูตร

Entrepreneurship and Small Business (ESB)

ในยุคที่การเป็นผู้ประกอบการและการดำเนินธุรกิจขนาดเล็กมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ การมีทักษะด้านการประกอบธุรกิจและการจัดการธุรกิจขนาดเล็กกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับบุคลากรในทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่เพิ่งเริ่มต้นหรือธุรกิจที่ต้องการขยายตัว การมีความรู้และทักษะที่เหมาะสมจะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตและประสบความสำเร็จได้

สำหรับมหาวิทยาลัย การมีบุคลากรที่มีทักษะด้านการประกอบธุรกิจและการจัดการธุรกิจขนาดเล็กเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาหลักสูตร การวิจัย และการดำเนินงานต่าง ๆ หลักสูตร Entrepreneurship and Small Business (ESB) ของ Certiport ถูกออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะด้านการประกอบธุรกิจและการจัดการธุรกิจขนาดเล็กให้กับนักเรียนและบุคลากรทางการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นเส้นทางอาชีพในสายงานนี้

หลักสูตรนี้ครอบคลุมเนื้อหาที่สำคัญหลายประการ

1. **การระบุลักษณะของผู้ประกอบการ:** ผู้เรียนจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
2. **การรับรู้โอกาสทางธุรกิจ:** การระบุและประเมินโอกาสทางธุรกิจ รวมถึงการพิจารณาข้อดีและข้อเสียของการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ การซื้อธุรกิจที่มีอยู่แล้ว และการซื้อแฟรนไชส์
3. **การเริ่มต้นธุรกิจ:** การวางแผนธุรกิจและการจัดทำแผนธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ
4. **การดำเนินงานธุรกิจ:** การจัดการการดำเนินงานประจำวันของธุรกิจ รวมถึงการจัดการทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการผลิต และการจัดการโลจิสติกส์
5. **การตลาดและการขาย:** การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขายที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการวิเคราะห์ตลาดและการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย
6. **การจัดการการเงิน:** การจัดการการเงินของธุรกิจ รวมถึงการวางแผนการเงิน การจัดทำงบประมาณ และการวิเคราะห์ทางการเงิน

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับบุคลากรในตำแหน่งต่าง ๆ

- **อาจารย์ (Professors):** เพื่อเพิ่มความสามารถในการสอนและวิจัยด้านการประกอบธุรกิจและการจัดการธุรกิจขนาดเล็ก
- **นักวิจัย (Researchers):** เพื่อใช้ทักษะการประกอบธุรกิจในการดำเนินงานวิจัย
- **เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development Staff):** เพื่อเพิ่มทักษะในการสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจของมหาวิทยาลัย
- **ผู้บริหาร (Administrators):** เพื่อเข้าใจและสามารถกำหนดนโยบายด้านการประกอบธุรกิจและการจัดการธุรกิจขนาดเล็กได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในการรู้จุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองในการเป็นผู้ประกอบการ
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมมีความสามารถในการรับรู้และวิเคราะห์โอกาสและความต้องการทางการตลาด
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงการหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจ
- เพื่อพัฒนากทักษะในการดำเนินธุรกิจให้มีความมั่นคงและยั่งยืน
- เพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะในการตลาดและการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการจัดการด้านการเงิน เช่น การควบคุมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และการวางแผนการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

ประโยชน์ที่จะได้รับจากการอบรม

- เสริมสร้างความรู้ทางธุรกิจ ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้และทักษะพื้นฐานที่สำคัญเกี่ยวกับการทำธุรกิจ โดยเฉพาะการตลาดดิจิทัลและการเงิน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน
- เตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ การอบรมนี้จะช่วยให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดและทักษะที่จำเป็นในการเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็ก แม้ว่าจะยังไม่มีประสบการณ์จริงในการทำธุรกิจมาก่อน
- เข้าใจหลักการทำธุรกิจ ผู้ที่ได้รับการอบรมจะมีความเข้าใจในหลักการสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ และการพัฒนาธุรกิจขนาดเล็ก รวมถึงการบริหารจัดการธุรกิจในรูปแบบที่ระบบ
- การสร้างความมั่นใจในตนเอง การอบรมนี้จะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้เข้าอบรมในการตัดสินใจและดำเนินธุรกิจในอนาคต โดยไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับความไม่พร้อมในด้านทฤษฎีหรือการปฏิบัติ

ค่าลงทะเบียน (ราคาสำหรับ 2 ท่าน)

- 8,500 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- กรณีประสงค์อบรมออนไลน์ ณ บริษัท เออาร์ไอที จำกัด (มีค่าอาหารว่าง อาหารกลางวันเพิ่ม 250 บาทต่อวันต่อคน)

ตัวอย่างใบประกาศนียบัตร Global – Certificate



เนื้อหาการฝึกอบรม ระยะเวลา 2 วัน (12 ชั่วโมง)

เนื้อหาการอบรม วันที่ 1

08:30 – 09:00 น. ลงทะเบียนเข้ารับการฝึกอบรม

09:00 – 10:30 น. หัวข้อที่ 1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก

- แนวคิดพื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการและการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก
 - นิยามความหมายของการเป็นผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก
 - ประเภทของธุรกิจ
 - โครงสร้างทางกฎหมายต่างๆ ของธุรกิจ
 - บทบาทและความรับผิดชอบภายในธุรกิจ
 - ค่าตอบแทนทางธุรกิจ
 - วงจรชีวิตทางธุรกิจ
 - กระบวนการคิดเชิงออกแบบ
- ความรู้และทักษะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
 - แนวคิดของผู้ประกอบการ
 - ความเสี่ยง ประโยชน์ โอกาส และข้อเสียของการเป็นผู้ประกอบการ

10:30 – 10:45 น. พักร

10:45 – 12:00 น. หัวข้อที่ 1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก (ต่อ)

- โอกาสทางธุรกิจ
 - ลักษณะของโอกาสทางธุรกิจ
 - ความเป็นไปได้/ความยั่งยืนของโอกาสทางธุรกิจ
- องค์ประกอบของแผนธุรกิจ
 - จุดประสงค์และคุณค่าของแผนธุรกิจ แผนการนำเสนอ และแผนธุรกิจแบบสั้น
 - ส่วนประกอบสำคัญของแผนธุรกิจและแผนการนำเสนอ
- แนวคิดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา
 - ความแตกต่างระหว่างเครื่องหมายการค้า ความลับทางการค้า ลิขสิทธิ์ และสิทธิบัตร
 - มูลค่า ความเสี่ยง และแนวทางที่เกี่ยวข้องกับการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์

12:00 – 13:00 น. พักร

13:00 – 14:30 น. **หัวข้อที่ 2 การตลาดและการขาย**

- การวิจัยตลาด
 - ตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่า และราคา
 - ข้อมูลหลักและข้อมูลรอง
 - ประเมินคู่แข่ง
 - วิเคราะห์ SWOT
- กระบวนการทางการตลาด
 - แพลตฟอร์มการตลาด
 - แนวทางการตลาด
 - วิเคราะห์ปฏิภณของตลาดและข้อมูลการขาย
 - ต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้าและต้นทุนการรักษาลูกค้า
 - องค์ประกอบของแผนการตลาด

14:30 – 14:45 น. **พัก**

14:45 – 16:00 น. **หัวข้อที่ 2 การตลาดและการขาย (ต่อ)**

- กลยุทธ์ช่องทางการขาย
 - องค์ประกอบของกระบวนการขาย
 - ช่องทางการขายแบบดิจิทัลและทางกายภาพ
 - ช่องทางการขายประเภทต่าง ๆ
 - บทบาทของบริการ และการสนับสนุนลูกค้าในกลยุทธ์การขาย

เนื้อหาการอบรม วันที่ 2

08:30 – 09:00 น. **ลงทะเบียนเข้ารับการฝึกอบรม**

09:00 – 10:30 น. **หัวข้อที่ 3 การผลิตและการจัดจำหน่าย**

- มูลค่าของผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำ
 - สมมติฐานความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์/ตลาด
 - เกณฑ์ประสิทธิภาพ/คุณภาพ
- ห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการผลิต
 - ความรู้และวัสดุที่จำเป็นในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการ
 - ตัวเลือกการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลและทางกายภาพ
 - กระบวนการทดสอบ การควบคุมคุณภาพสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลและทางกายภาพ รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านกฎระเบียบและความปลอดภัย ของรัฐบาล

10:30 – 10:45 น. **พัก**

10:45 – 12:00 น. **หัวข้อที่ 3 การผลิตและการจัดจำหน่าย (ต่อ)**

- ช่องทางการจัดจำหน่าย
 - ประเภทและปัจจัยในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย
 - ความแตกต่างระหว่างการจัดจำหน่ายโดยตรงและบริการจัดส่ง

หัวข้อที่ 4 การเงินของธุรกิจ

- วิเคราะห์การเงินของธุรกิจ
 - กำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
 - ด้ความงบการเงินพื้นฐาน เช่น งบกำไรขาดทุนและงบดุล
 - ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

12:00 – 13:00 น. **พัก**

13:00 – 14:30 น. **หัวข้อที่ 4 การเงินของธุรกิจ (ต่อ)**

- วิเคราะห์กระแสเงินสดของบริษัท
- คำนวณผลตอบแทนจากการลงทุนของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
- ทางเลือกในการระดมทุน
 - งบประมาณการดำเนินงานและต้นทุนเริ่มต้น
 - ตัวเลือกการระดมทุนต่าง ๆ

14:30 – 14:45 น. **พัก**

14:45 – 16:00 น. **การสอบมาตรฐานสากล Entrepreneurship and small business Certification**