59th Thai-Japanese Management Development Program

—Middle Management Development Program—

College of Management Mahidol University

AACSB ACCREDITED

In corporation with

Cicom Brains & RETRO MODERN INC.

Program Overview

เนื้อหาของหลักสูตร:

- หลักสูตรการบริหารจัดการที่สามารถนำไปปรับใช้ได้จริง ได้รับออกแบบโดยวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) ซึ่งเป็นมหาลัยชั้นนำของประเทศ
- ออกแบบมาเพื่อระดับผู้จัดการและผู้บริหารซึ่งทำงานในบริษัทญี่ปุ่น ซึ่งมีความสามารถและคุณสมบัติพร้อมจะก้าวไปสู่ตำแหน่งอาวุโสยิ่งขึ้น
- เนื้อหาผสมผสานทักษะการบริหารจัดการที่เป็นสากล และสามารถนำมาปรับใช้กับงานของผู้จัดการได้
- สอนเป็นภาษาไทย

ประโยชน์ซึ่งทางบริษัทจะได้รับ:

- ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ผ่านทาง
  - พัฒนาความสามารถในด้านต่าง ๆ ซึ่งจำเป็นในระดับผู้จัดการ
  - ส่งผลดีและทำให้ได้เปรียบในการรับการสรรหาทรัพยากรบุคคล

ประโยชน์ซึ่งทางผู้เข้าอบรมจะได้รับ :

- ช่วยให้มีความมั่นใจและได้รับการยอมรับ โดย
  - ได้รับประกาศนียบัตรรับรองจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
  - ได้รับความรู้และทักษะด้านบริหารซึ่งสามารถนำไปปรับใช้กับงานประจำได้จริง

Thai Japanese Management Development Program

เป้าหมาย :

หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับระดับผู้จัดการ* ประกอบด้วย ฝ่ายขาย, ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายพัฒนาสินค้าและการบริการ, ฝ่ายจัดซื้อ, ฝ่ายบุคคลและธุรการ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหรือการให้บริการ

(*) ระดับผู้จัดการที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วประมาณ 3-5 ปี

ลักษณะการสัมนา :

นอกจากการบรรยายโดยวิทยากรแล้ว หลักสูตรนี้จะเน้นให้ผู้เข้าอบรมทุกคนมีส่วนร่วมในการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น, สวมบทบาทสมมุติ รวมทั้งการทำกิจกรรมกลุ่มซึ่งจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมที่มาจากธุรกิจแตกต่างกันได้แลกเปลี่ยนความเห็นกันอย่างกลมกลืนและมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรทั้งหมด:

➢ Course 0 Basic Finance for Non-Finance Managers (From 58th)	2 วัน
➢ Course 1 Customer Relationship Management	2 วัน
➢ Course 2 Organizational Behavior	2 วัน
➢ Course 3 Logical Thinking & Decision Making	2 วัน
➢ Course 4 Operations Management	2 วัน

Course 0 [From 58th]

★ **หลักสูตร :** Basic Finance for Non-Finance Managers

★ **วันอบรม :** 26 – 27 กันยายน 2567 (2 วัน)

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

หลักสูตรนี้ออกแบบสำหรับนักธุรกิจซึ่งต้องการเสริมความรู้ด้านการเงินและการบริหารจัดการเงิน โดยจะเริ่มตั้งแต่ภาพรวมทั่วไปและลงลึกไปสู่รายละเอียดหัวข้อต่าง ๆ เช่น ตราสารทางการเงิน, เทคนิคต่าง ๆ ซึ่งใช้ประกอบการตัดสินใจด้านการเงิน เป้าหมายของหลักสูตรนี้คือการนำท่านเข้าสู่โลกการเงิน ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องกับด้านบริหารธุรกิ จจำเป็นจะต้องมีความรู้ด้านการเงินเบื้องต้นด้านต่าง ๆ เช่น มูลค่าของเงินตามเวลา, การประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ ผลตอบแทนและความเสี่ยง

★ **เนื้อหาครอบคลุม**

- พื้นฐานวิชาการเงิน
- การบัญชี จากมุมมองด้านการเงิน (Accounting from a finance perspective)
- ทำความเข้าใจกับงบการเงิน
- รายงานประจำปี งบดุล และบัญชีแสดงรายได้
- การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratios)
- วิเคราะห์การเงินและการบริหารจัดการสินเชื่อ (Financial analysis and credit management)
- การวางแผนทางการเงินและคาดการณ์ล่วงหน้า (Financial planning and forecasting)
- วิเคราะห์กระแสเงินสด, การเงินระหว่างประเทศ (Cash flow analysis)

Seminar Detail- Basic Finance for Non-Finance Managers

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	Issues in Finance • Financial Economic / Business/Political Issues Understanding Financial Statement • Managerial accounting • Planning & Control Cycle • Financial vs Managerial Accounting	Accounting and Finance Ratio Analysis • Ratio Analysis • Profitability ratio / Liquidity ratio / Etc. Case Interpreting financial analysis
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	• What is Financial Analysis? • What is an Annual Report? • Basic Accounting Principles Case Study Workshop Exercise	Corporate Finance • What is your opportunity cost? • The concept of Time Value of Money • How to enhance shareholder value Mini case

Course 1

★ **หลักสูตร :** Customer Relationship Management

★ **วันอบรม :** 9 – 10 ตุลาคม 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

ลูกค้านั้นเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของบริษัท และเพื่อที่จะดำรงให้ธุรกิจสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่พัฒนาขึ้นอยู่ทุกวันได้นั้น การสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าจึงนับเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง

หลักสูตรนี้จัดขึ้นโดยเน้นถึงวิธีในการเข้าถึงลูกค้า รวมถึงจัดเก็บ / วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีค่าสูงสุด เนื้อหาจะมุ่งเน้นการวางกลยุทธ์ เก็บข้อมูลและวิเคราะห์การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อช่วยสร้าง พัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ไว้ และเชื่อมโยงกับหลักการคุณค่าของลูกค้าในระยะยาว (customer lifetime value)

★ **เนื้อหาครอบคลุม**

- Understanding of key concepts and best practices of CRM
- CRM value proposition for different market concepts
- Impact of CRM on customer experience, satisfaction and loyalty
- Knowledge of CRM customer data acquisition, management, research, analysis and use
- Impact of social networking on CRM best practices
- Case study

Seminar Detail- Customer Relationship Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Understanding of key concepts and best practices of CRM • What is CRM? • CRM and Value Case Activity	• Customer Life Cycle Management • Customer acquisition/Customer satisfaction/Customer retention • Communication Strategy • Social network and CRM
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• Customer loyalty • Analyze Customer Needs / Want / Demand Workshop Exercise	• SRM, supplier as an internal customer • Supply positioning model • Supplier referencing model Workshop Exercise

Course 2

★ **หลักสูตร :** Organizational Behavior

★ **วันอบรม :** 24 – 25 ตุลาคม 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

การเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพต่อทั้งองค์กรและต่อบุคลากรในองค์กรเป็นหนึ่งในกุญแจสู่ความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการ แต่นั่นก็เป็นหนึ่งในความท้าทายที่ยากในฐานะผู้จัดการเช่นกัน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตรนี้คือการทำความคุ้นเคยกับแนวคิดพฤติกรรมองค์กรและการประยุกต์ใช้ในองค์กรร่วมสมัย โดยการใช้ความรู้และประสบการณ์ หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้จัดการเข้าใจถึงแง่มุมต่าง ๆ ของการท้าทายดังกล่าว และสามารถพัฒนาบุคลากรให้เป็นสมาชิกที่มีประสิทธิภาพขององค์กร

★ **เนื้อหาครอบคลุม**

EQ & Emotions at work

- Emotional intelligence
- How EQ can affect managerial behavior and results
- Your own EQ as a leader

Motivation

- To understand factors that impact human motivation
- To analyze human motivation
- Motivation strategy on an individual or group

Change Management

- The importance of managing change
- Identify sources of resistance to change
- Force-field analysis
- Organizational Development

Seminar Detail- Organizational Behavior

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	EQ & Emotions at work • What is Emotional Intelligence and Understand How • Your own EQ as a leader • How to enhance Your EQ	Motivation at Work (Cont.) • Motivation strategy on an individual or group Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	Motivation at Work • Motivation & Understand factors • Impact human / Motivation / Analyze human motivation Case study	Change Management • The importance of managing “Change” • Force-field analysis • 8 Stages in Leading Change • Organizational Development • OD Activities Workshop Exercise

Course 3

★ **หลักสูตร :** Logical Thinking & Decision Making

★ **วันอบรม :** 5 – 6 พฤศจิกายน 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

หลักสูตร Logical Thinking นี้จะเน้นการพัฒนาความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์และปัญหาอย่างเป็นเหตุเป็นผล ในการอบรมจะมีการนำเสนอโมเดลและเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรนี้จะมีการอธิบายเกี่ยวกับรูปแบบของแนวคิดเชิงตรรกะอย่างเป็นขั้นเป็นตอนด้วยการใช้ทั้งกลยุทธ์และยุทธวิธีต่าง ๆ ในการแก้ไขปัญหา ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้เกี่ยวกับการใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจ รวมทั้งความเข้าใจในการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เพื่อช่วยให้การตัดสินใจมีประสิทธิภาพมากขึ้น

★ **เนื้อหาครอบคลุม**

- Objective & Overview
- Traditional vs Strategic Problem Solver
- Stretch Goal Capacity
- Logic/ Simple Rule, Platform Thinking
- Logical problem-solving process
- Office of Strategy Management (OSM)
- 4 Foundation: Strategic Interaction
- Tactical vs Strategic Mindset
- System1 vs System 2 Thinking
- Paradigm & P-type & EQ
- Decision Making Issue

Seminar Detail- Logical Thinking & Decision Making

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Introduction • Foundation of Logical Thinking • Usage, Location and Details of Logical Strategy • Traditional vs Strategic Problem Solver • Stretch Goal Capacity (Growth Mindset, Passion and Leadership) • Planning Issue	• Office of Strategy Management (OSM) • 4 Foundation: Strategic Interaction • Strategic Framework • Tactical vs Strategic Mindset • System 1 vs System 2 Thinking
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• Simple Rule of Logical Strategy • Platform Thinking • Logical Problem-Solving Process • Effective Steps to Project Workshop Exercise	• Content vs Relationship Based Persuasion • Simple Rule of Content-Based Persuasion • Paradigm & EQ • Risk Management • Decision Making Issue Workshop Exercise

Course 4

★ **หลักสูตร :** Operations Management

★ **วันอบรม :** 27 – 28 พฤศจิกายน 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

Operations Management คือการบริหารการปฏิบัติการต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตและจัดส่งสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการจัดการที่เป็นที่รู้จักกันในชื่อเรียกว่า “Lean” สามารถเพิ่มประสิทธิภาพและกำลังการผลิตโดยรวมได้ เช่น การลดต้นทุน, ปรับปรุงคุณภาพ, ปรับเปลี่ยนกำลังคน ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การบริหารการปฏิบัติการเช่นไรจึงจะทำให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เพื่อที่จะให้การจัดการมีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้เข้าอบรมจำเป็นต้องมีความเข้าใจในลักษณะของสินค้าหรือบริการในองค์กรของตัวเองด้วย

★ **เนื้อหาครอบคลุม**

- The Components of Value
- Competitive Advantage, Process, 10 Strategic OM Decisions
- What is lean ? : 5 key Principles of Lean Management
- Identification of Value
- Waste, 8 types of waste
- The value chain concept
  Value Stream Map the Existing Process
- Redesigning the Operations

Seminar Detail- Operations Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Introduction • Competitive Advantage, Process • 10 Strategic OM Decisions	• Analyzing the Current Operations • Value Stream Map the Existing Process • Purpose of VSM / Element of VSM / • Waste, 8 types of waste • Value-added, non-value-added activities Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• What is lean ? • 5 key Principles of Lean Management • What is value ? Workshop Exercise	• Redesigning the Operations • Tools, 5S, Pokayoke, Visual Control, Standard Work • Value Stream Map of Future State Workshop Exercise

Expected Instructors

Arichai Ractham, Ph.D. (Basic Finance for Non-Finance Managers)

Lecturer at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Financial Economics: Drucker School of Management, Claremont Graduate University, USA
- MS in Financial Economics, Claremont Graduate University, USA
- MS in International Finance, University of Idaho, USA

Phallapa Petison Ph.,D. (Customer Relationship Management)

Asst. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in International Business from Asian Institute of Technology, Thailand
- MBA, Asian Institute of Technology, Thailand

Parisa Rungruang Ph.,D. (Organizational Behavior)

Assoc. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Human Resource Management, Monash University, Australia
- MBA, University of Birmingham, UK

Expected Instructors

Rath Dhnadirek, Ph.D. (Logical Thinking & Decision Making)

Lecturer at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Consumer Psychology and Decision Sciences, University of Chicago, USA
- MBA in Marketing and Quantitative Analyses, University of Chicago, USA
- MS in Public Policy and Industrial Administration, Carnegie Mellon University, USA

Prattana Punnakitikashem, Ph.D. (Operations Management)

Assoc. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.
- M.S. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.

Seminar Schedule

[Course 0] Basic Finance for Non-Finance Managers [discount not included]

วันที่: 26 – 27 กันยายน 2567
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมอาหารกลางวัน)

[Course 1] Customer Relationship Management

วันอบรม: 9 – 10 ตุลาคม 2567
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

[Course 2] Organizational Behavior

วันอบรม: 24 – 25 ตุลาคม 2567
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

[Course 3] Logical Thinking & Decision Making

วันอบรม: 5 – 6 พฤศจิกายน 2567
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

[Course 4] Operations Management

วันอบรม: 27 – 28 พฤศจิกายน 2567
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

★ ผู้เข้าอบรม 1 ท่าน สมัครอบรมตั้งแต่ 2 วิชาขึ้นไป มีส่วนลดวิชาละ 500 บาท / 1 ท่าน
★ สำหรับบริษัทที่ส่งพนักงานเข้าร่วมอบรมจำนวน 5 ท่านขึ้นไป มีส่วนลดวิชาละ 500 บาท / 1 ท่าน

College of Management
Mahidol University

Comments from participants of program

- It was meaningful that I could discuss with participants from other companies.
- It was interesting to me that we did case study, group discussion then finally did presentation.
- The trainers are friendly, rich in experiences and used many down to earth examples for us to understand.
- It was a great benefit to me how to do to approach and solve problems as team management.
- It's very useful for me to manage and develop own working process by Operations Management skill.
- To come to know new friends is fun!
- Learnt in this course, it's very useful for my working place because it's not only academic theory but also practice group discussion and presentation training.
- It helps me to communicate with the subordinate better and to understand the problem in organization.

Please click the training gallery at the Facebook !

→https://www.facebook.com/RetroModernBKK/

Gallery

How to Apply

Price:

13,000 Baht for Basic Finance for Non-finance Managers

13,000 Baht for Customer Relationship Management

13,000 Baht for Organizational Behavior

13,000 Baht for Logical Thinking & Decision Making

13,000 Baht for Operations Management

Application:

Please fill in the application form and send to contact@retro-modern.com

Application deadline:

Course 0 : Basic Finance for Non-finance Managers	12 กันยายน 2567
Course 1 : Customer Relationship Management	25 กันยายน 2567
Course 2 : Organizational Behavior	10 ตุลาคม 2567
Course 3 : Logical Thinking & Decision Making	22 ตุลาคม 2567
Course 4 : Operations Management	13 พฤศจิกายน 2567

How to Apply (Continued)

- Payment method:

  Around 1-2 weeks before the training date, the scanned invoice will be sent by email. Please make a payment according to the information written on the invoice either by cheque or by bank transfer.

  * Please note that the payer is responsible for any transaction fees occurs.

- Payment deadline:

  Before the first day of each training.

- Cancellation Clause:

  - Cancellations made less than 30 days before the delivery date, 30% of total amount will be charged.
  - Cancellations made less than 20 days before the delivery date, 50% of total amount will be charged.
  - Cancellations made after 12:00PM (noon) on the day before the delivery date, 100% of total amount will be charged.

Enquiry

English / Thai

Tel: **(66)-82-671-8574** (English / Thai)

Person in charge: Ms.Chamaiporn (Tae) / Ms.Nishada (G)

Email: contact@retro-modern.com

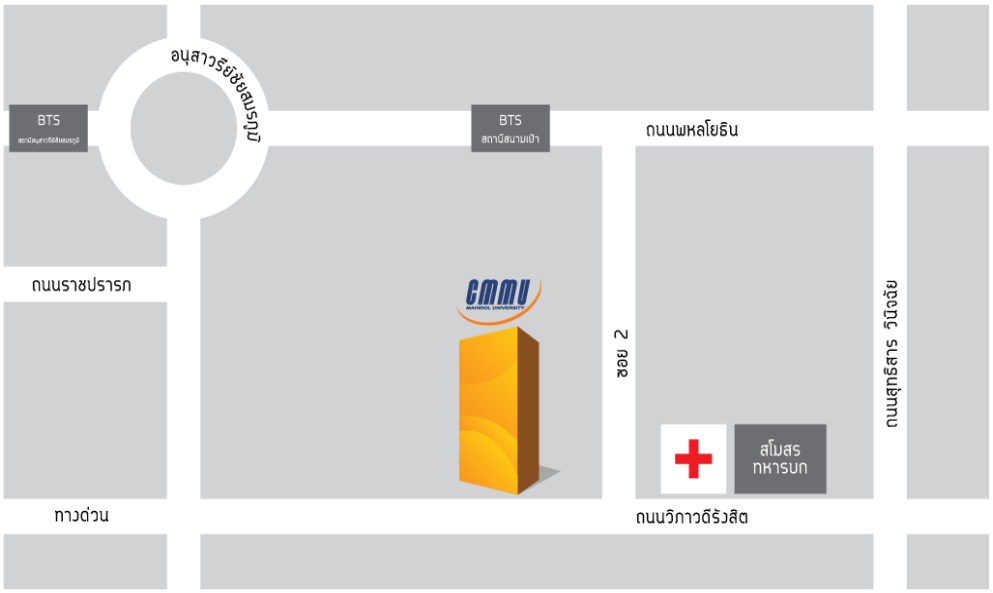
Japanese

Person in charge: Ms. Endo

Email: h.endo@retro-modern.com

Website: **https://retro-modern-thailand.com/programs/cmmu.php**

Map to CMMU : College of Management, Mahidol University
69 Vipavadee Rangsit Road, Phayathai, Bangkok 10400



College of Management
Mahidol University