



59th Thai-Japanese Management Development Program

— Middle Management Development Program —



College of Management
Mahidol University



In corporation with



Program Overview

เนื้อหาของหลักสูตร:

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

ประโยชน์ซึ่งทางบริษัทจะได้รับ:

- ▶ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ผ่านทาง
 - พัฒนาความสามารถในด้านต่าง ๆ ซึ่งจำเป็นในระดับผู้จัดการ
 - ส่งผลดีและทำให้ได้เปรียบในการรับการสรรหาทรัพยากรบุคคล

ประโยชน์ซึ่งทางผู้เข้าอบรมจะได้รับ :

- ▶ ช่วยให้มีคามมั่นใจและได้รับการยอมรับ โดย
 - ได้รับประกาศนียบัตรรับรองจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
 - ได้รับความรู้และทักษะด้านบริหารซึ่งสามารถนำไปปรับใช้กับงานประจำได้จริง

Thai Japanese Management Development Program

เป้าหมาย :

หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับระดับผู้จัดการ* ประกอบด้วย ฝายขาย, ฝายการตลาด, ฝายพัฒนาสินค้าและบริการ, ฝายจัดซื้อ, ฝายบุคคลและธุรการ ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหรือการให้บริการ

(*) ระดับผู้จัดการที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วประมาณ 3-5 ปี

ลักษณะการสัมมนา :

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

★ **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 ผู้บริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องกับด้านบริหารธุรกิจจำเป็นต้องมีความรู้ด้านการเงินเบื้องต้นด้านต่าง 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	<p>Issues in Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> Financial Economic / Business/Political Issues <p>Understanding Financial Statement</p> <ul style="list-style-type: none"> Managerial accounting Planning & Control Cycle Financial vs Managerial Accounting 	<p>Accounting and Finance Ratio Analysis</p> <ul style="list-style-type: none"> Ratio Analysis Profitability ratio / Liquidity ratio / Etc. <p>Case Interpreting financial analysis</p>
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	<ul style="list-style-type: none"> What is Financial Analysis? What is an Annual Report? Basic Accounting Principles <p>Case Study</p> <p>Workshop Exercise</p>	<p>Corporate Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> What is your opportunity cost? The concept of Time Value of Money How to enhance shareholder value <p>Mini case</p>

★ **หลักสูตร :** Customer Relationship Management

★ **วันอบรม :** 30 – 31 ตุลาคม 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

ลูกค้าเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของบริษัท และเพื่อที่จะดำรงให้ธุรกิจสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่พัฒนาขึ้นอยู่ทุกวันได้นั้น การสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าจึงนับเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง

หลักสูตรนี้จัดขึ้นโดยเน้นถึงวิธีในการเข้าถึงลูกค้า รวมถึงจัดเก็บ / วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีค่าสูงสุด เนื้อหาจะมุ่งเน้นการวางกลยุทธ์ เก็บข้อมูลและวิเคราะห์การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อช่วยสร้างพัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ไว้ 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	<ul style="list-style-type: none">• Understanding of key concepts and best practices of CRM• What is CRM?• CRM and Value <p>Case Activity</p>	<ul style="list-style-type: none">• Customer Life Cycle Management• Customer acquisition/Customer satisfaction/Customer retention• Communication Strategy• Social network and CRM
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	<ul style="list-style-type: none">• Customer loyalty• Analyze Customer Needs / Want / Demand <p>Workshop Exercise</p>	<ul style="list-style-type: none">• SRM, supplier as an internal customer• Supply positioning model• Supplier referencing model <p>Workshop Exercise</p>

★ **หลักสูตร :** **Organizational Behavior**

★ **วันอบรม :** 24 – 25 ตุลาคม 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

การเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพต่อทั้งองค์กรและต่อบุคลากรในองค์กรเป็นหนึ่งในกุญแจสู่ความสำเร็จในการบริหารจัดการ แต่นั่นก็เป็นหนึ่งในความท้าทายที่ยากในฐานะผู้จัดการเช่นกัน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตรนี้คือการทำความคุ้นเคยกับแนวคิดพฤติกรรมองค์กรและการประยุกต์ใช้ในองค์กรร่วมสมัย โดยการใช้ความรู้และประสบการณ์ หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้จัดการเข้าใจถึงแง่มุมต่าง ๆ ของการทำทํายาดังกล่าว 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	<p>EQ & Emotions at work</p> <ul style="list-style-type: none">• What is Emotional Intelligence and Understand How• Your own EQ as a leader• How to enhance Your EQ	<p>Motivation at Work (Cont.)</p> <ul style="list-style-type: none">• Motivation strategy on an individual or group <p>Workshop Exercise</p>
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	<p>Motivation at Work</p> <ul style="list-style-type: none">• Motivation & Understand factors• Impact human / Motivation / Analyze human motivation <p>Case study</p>	<p>Change Management</p> <ul style="list-style-type: none">• The importance of managing “Change”• Force-field analysis• 8 Stages in Leading Change• Organizational Development• OD Activities <p>Workshop Exercise</p>

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

★ **วันอบรม :** 5 – 6 พฤศจิกายน 2567

★ **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ **หลักสูตรโดยรวม**

หลักสูตร Logical Thinking นี้จะเน้นการพัฒนาความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์และปัญหาอย่างเป็นเหตุเป็นผล ในกรอบอบรมจะมีการนำเสนอโมเดลและเครื่องมือต่าง 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Simple Rule of Logical Strategy• Platform Thinking• Logical Problem-Solving Process• Effective Steps to Project <p>Workshop Exercise</p>	<ul style="list-style-type: none">• Content vs Relationship Based Persuasion• Simple Rule of Content-Based Persuasion• Paradigm & EQ• Risk Management• Decision Making Issue <p>Workshop Exercise</p>

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 ผู้เข้าอบรมจำเป็นต้องมีความเข้าใจในลักษณะของสินค้าหรือบริการในองค์กรของตนเองด้วย

★ เนื้อหาครอบคลุม

- The Components of Value
- Identification of Value
- Competitive Advantage, Process, 10 Strategic OM Decisions
- Waste, 8 types of waste
- What is lean ? : 5 key Principles of Lean Management
- 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	<ul style="list-style-type: none">• Introduction• Competitive Advantage, Process• 10 Strategic OM Decisions	<ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Workshop Exercise</p>
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	<ul style="list-style-type: none">• What is lean ?• 5 key Principles of Lean Management• What is value ? <p>Workshop Exercise</p>	<ul style="list-style-type: none">• Redesigning the Operations• Tools, 5S, Pokayoke, Visual Control, Standard Work• Value Stream Map of Future State <p>Workshop Exercise</p>

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: 30 – 31 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



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

16 ตุลาคม 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>

