



การจัดทำแผนธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจขาลง (Business Plan in Economic Downturn Situation)

วิทยากร: อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล

(MBA, B. Engineer, Cert. English, Web & Ecommerce)

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี

ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster

เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, หลักสูตรการบริหารสมาคมส่งเสริม
บริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

17-18 ธันวาคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

****สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเริ่มต้นตั้งแต่การวางแผน แผนธุรกิจที่ดีจึงเป็นส่วนสำคัญที่จะชี้นำธุรกิจให้อยู่รอดและ
รุ่งเรือง เนื่องจากผู้บริหารจะสามารถเห็นแนวทางที่ธุรกิจจะดำเนินไป มีเป้าหมายล่วงหน้า รู้ว่าจะทำอะไรต่อไป แต่
ทว่าการจัดทำแผนธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ และได้ผลจริงในทางปฏิบัติ ยังมีผู้ที่สามารถทำได้จริงไม่มากนักโดยเฉพาะ
ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEมีหลายรายไม่เคยจัดทำแผนธุรกิจ มีหลายรายจัดทำแต่ใช้จริงในทางปฏิบัติไม่ได้ผล โดยเฉพาะ
อย่างยิ่งในภาวะเศรษฐกิจขาลงซึ่งการวางแผนอย่างรอบคอบเป็นส่วนสำคัญที่สุดที่จะทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้

หลักสูตรนี้จะสอนให้ผู้บริหาร หรือ เจ้าของธุรกิจ รู้จักการจัดทำแผนธุรกิจที่ดี และมาจากประสบการณ์ตรงของผู้ที่อยู่ใน
ในภาคธุรกิจซึ่งมีประสบการณ์ในการจัดทำแผนธุรกิจ อีกทั้งเป็นผู้บริหารองค์กรธุรกิจเอกชน เพื่อให้ผู้เข้ารับการ
ฝึกอบรมสามารถที่จะเรียนรู้และนำไปใช้ได้จริงในทางปฏิบัติ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม เรียนรู้ถึงหลักการจัดทำแผนธุรกิจที่ดี
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ลงมือจัดทำแผนธุรกิจของตนเอง

หัวข้อการอบรม

1. ความหมาย ความสำคัญ และขั้นตอน ของการทำแผนธุรกิจ
2. การสำรวจสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และ การวิเคราะห์ SWOT
S = Strength, W = Weakness, O= Opportunity, T=Threat
3. การกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision), ภารกิจ (Mission), วัตถุประสงค์ (Objective)
4. 5 Force Model
5. วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์/บริการ (Product/Service Life Cycle) และกลยุทธ์ธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับแต่ละช่วงของวงจรชีวิต
6. STP Marketing (Segmentation, Targeting, Positioning)
7. การวางตำแหน่งของสินค้า/บริการในใจผู้บริโภค
8. แผนการตลาด 4 P's และ 7 P's
(Product, Price, Place, Promotion)
(Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical appearance)
9. การสร้าง Brand
10. การเลือกทำเล หรือที่ตั้งในการประกอบธุรกิจ
11. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ธุรกิจ



12. แผนการเงิน (Financial plan)

- 1) ประมาณการเงินลงทุน
- 2) ประมาณการงบกำไรขาดทุน
- 3) ประมาณการงบดุล
- 4) ประมาณการงบกระแสเงินสด
- 5) NPV (Net Present Value)
- 6) IRR (Internal Rate of Return)
- 7) Break-even Point (จุดคุ้มทุน)
- 8) Payback Period (ระยะเวลาคืนทุน)

13. คำถามและคำตอบ (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าสัมมนาได้สอบถามคำถามทุกอย่างที่อยากรู้)

ใบประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 17-18 ธันวาคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	7,900.00	553.00	273.00	8,180.00	8,453.00
สมาชิก HIPO	7,700.00	539.00	231.00	8,008.00	8,239.00
พิเศษ! ชำระภายใน 2 ธันวาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	7,700.00	539.00	231.00	8,008.00	8,239.00
สมาชิก HIPO	7,400.00	518.00	222.00	7,696.00	7,918.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
 โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.com, www.hipotraining.co.th

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์, กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจา, การสื่อสารในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างได้ผล, การสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับคู่เจรจา