



หลักสูตรการบริหารธุรกิจแฟรนไชส์

Mini MBA in Franchise Management





หลักสูตรการบริหารธุรกิจแฟรนไชส์

Mini MBA in Franchise Management

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับเจ้าของธุรกิจ หรือ ผู้บริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ จุดมุ่งหมายสำคัญในการออกแบบหลักสูตร การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ Mini MBA in Franchise Management เพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปปฏิบัติจริงได้ หลักสูตรมุ่งให้ความรู้ ความเข้าใจในระบบการสร้างแฟรนไชส์ที่เป็นมาตรฐาน เพื่อสร้างผู้ประกอบการธุรกิจให้เข้าใจถึงกลยุทธ์ที่แท้จริงของระบบแฟรนไชส์ และนำไปสู่การสร้างรูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีความมั่นคงต่อไป



วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ เข้าใจการสร้างระบบงาน เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการบริหารสาขาสำหรับระบบแฟรนไชส์
2. เพื่อให้รู้จักแนวคิดในการสร้างร้านต้นแบบ ที่ใช้การรวบรวม การจัดเก็บข้อมูล เพื่อวิเคราะห์แนวทางในการเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์อย่างมีระบบ
3. เพื่อให้ทราบถึงแนวทางการวางแผนการตลาด การสื่อสาร เพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจ เมื่อต้องการขยายตัวในระบบร้านค้าปลีกเครือข่าย
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจระบบการบริหารร้านค้าปลีกที่ต้องใช้เทคโนโลยี โปรแกรมระบบข้อมูลและบุคลากรที่ใช้ในระบบงานคอมพิวเตอร์เพื่อการบริหารสาขา เข้าใจวิธีการบริหารส่วนกลางในการบริหารระบบงานแบบแฟรนไชส์
5. เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจองค์ประกอบของการวิเคราะห์การลงทุนในระบบธุรกิจแฟรนไชส์ ระยะเวลาการคืนทุน ระบบบริหารการเงินขั้นต้น เพื่อควบคุมผลการดำเนินงานของธุรกิจ

ระยะเวลาการอบรมและสถานที่อบรม

In-Class Training 12 วัน วันละ 5 ชั่วโมง ตั้งแต่ 10.00 – 16.00 น. รวม 60 ชั่วโมง Workshop / Assignment / Presentation / Post Test พิธีอบรมที่ สถาบัน บิลิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติ้ง ถ.พระรามที่ 2 หรือโรงแรมระดับ 4 ดาว

ประกาศนียบัตร (Certificate)

เมื่อเรียนจบหลักสูตร โดยสามารถผ่านการทดสอบในระดับคะแนนสะสมเกินกว่า 80% ผู้เข้าอบรมจะได้รับ Mini MBA in Franchise Management Certificate

วิทยากร

ดร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ CFE

ประธานที่ปรึกษา (Principal Consultant) บจก. บิลิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติ้ง ที่ปรึกษาคณะกรรมการมาตรฐานแฟรนไชส์แห่งชาติ กระทรวงพาณิชย์ ที่ปรึกษาด้านการวางระบบการตลาดค้าปลีกและแฟรนไชส์

อัตราค่าฝึกอบรม

วันละ 5,000 บาท (ไม่รวม VAT) ตลอดหลักสูตร 12 วัน

รวม 60,000 บาท (ไม่รวม VAT)

แบ่งชำระ 2 ครั้งๆ

- ครั้งที่ 1 ชำระ 70% เมื่อส่งใบสมัครฝึกอบรม

- ครั้งที่ 2 ชำระ 30% เมื่อเรียน In-Class Training ครั้งที่ 5

- ราคาฝึกอบรม รวมค่าเรียนแบบ In-Class Training พร้อมหนังสือและเอกสารประกอบการบรรยาย

- ค่าอาหารกลางวันและค่า Coffee Break

- ค่าทดสอบหลังจบหลักสูตร (Post Test) และ การมอบประกาศนียบัตร Mini MBA in Franchise Management Certificate

Course Outline

- การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ / องค์ประกอบความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์
- การสร้างร้านค้าต้นแบบและความเชื่อมั่นทางธุรกิจ
- โครงสร้างการบริหารธุรกิจแบบแฟรนไชส์
- การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์
- การคิดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์
- การพัฒนาระบบต่าง ๆ เพื่อบริหารธุรกิจแฟรนไชส์
- ระบบคลังสินค้า และ Logistics สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์
- ระบบบริหารส่วนกลางและเทคโนโลยีเพื่อบริหารสาขาแฟรนไชส์
- กฎหมายและบัญชีในธุรกิจแฟรนไชส์
- การวางรูปแบบการปฏิบัติงานและการสร้างคู่มือปฏิบัติงานในระบบแฟรนไชส์
- การพัฒนาการตลาดให้ธุรกิจแฟรนไชส์
- การสร้างความสัมพันธ์ในองค์กรรูปแบบแฟรนไชส์



หัวข้อวิชาและเนื้อหาการอบรมในหลักสูตร Mini MBA in Franchise Management

1. การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์

- 1.1 แนะนำและอธิบายเนื้อหาหลักสูตรทั้ง 12 ครั้ง
- 1.2 กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ (Break The ICE)
- 1.3 ความรู้พื้นฐานด้านแฟรนไชส์
 - Franchise Concept ประวัติความเป็นมาและความรู้พื้นฐานแฟรนไชส์
 - ปัจจัยที่สำคัญและองค์ประกอบความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์

2. หลักการสร้างธุรกิจต้นแบบสำหรับแฟรนไชส์

- 2.1 หลักการสร้างธุรกิจต้นแบบ
 - ประเภทของแนวคิดธุรกิจ / การสร้าง Business Value
 - การวิเคราะห์ขนาดตลาด / เป้าหมายทางการตลาด (Market Size & Target)
 - การตั้งชื่อและ LOGO
- 2.2 การวิเคราะห์และเลือกทำเลเปิดสาขา
- 2.3 การกำหนด STORE CONCEPT
 - หลักการออกแบบตกแต่งร้านค้าต้นแบบ ทั้งภายนอก ภายใน
 - แนวคิดการจัดร้าน การออกแบบป้าย Signage ต่าง ๆ
 - การจัดวาง Lay out / Floor Plan / Shop Display / Planogram
 - การออกแบบ Value Chain Package คุณภาพและการบริการ
 - การวางแผนทางการบริหารสาขา

3. โครงสร้างการบริหารธุรกิจแบบแฟรนไชส์

- 3.1 การสร้างทีมแฟรนไชส์และทีมสนับสนุน
 - โครงสร้างการบริหารองค์กรแฟรนไชส์
 - การจัดองค์กรให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

4. การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์

- 4.1 การกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจต้นแบบทั้งระยะสั้นและระยะยาว
 - การวิเคราะห์โครงสร้างระบบแฟรนไชส์ ความเชี่ยวชาญขององค์กรและทีมงาน
 - การพิจารณารูปแบบการให้สิทธิแฟรนไชส์
 - ระบุขอบเขตของบริการที่ต้องจัดหาให้แฟรนไชส์ซี

5. การกำหนดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee)

- 5.1 การกำหนดค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - หลักการตั้งค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ที่เหมาะสม
 - รายละเอียดของค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ในระบบแฟรนไชส์

6. การพัฒนาระบบต่าง ๆ เพื่อบริหารธุรกิจแฟรนไชส์

- 6.1 โครงสร้างและประเภทระบบงานการบริหารสาขา
- 6.2 ระบบหน้าร้าน รากฐานธุรกิจ
 - จุดประสงค์ของระบบหน้าร้าน และการบริหารงาน
 - การวางมาตรฐานงานบริการ
- 6.3 การประมวลผลข้อมูลในระบบธุรกิจ

7. ระบบครัวกลาง / ระบบคลังสินค้า และ Logistics สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์

- 7.1 ระบบครัวกลาง
 - หลักการจัดตั้งครัวกลาง
 - แนวทางการเตรียมการด้าน GMP สำหรับครัวกลาง
- 7.2 ระบบคลังสินค้า และ Logistics
 - ประเภทของการจัดเก็บในระบบคลังสินค้าและจัดส่ง

8. ระบบบริหารส่วนกลางและเทคโนโลยีเพื่อบริหารสาขาแฟรนไชส์

- 8.1 การพัฒนาระบบในองค์กรธุรกิจ
- 8.2 การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์กับระบบการขาย
 - การบันทึกข้อมูล ณ จุดขาย
 - การเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

9. กฎหมายและบัญชีในธุรกิจแฟรนไชส์

- 9.1 การจัดทำข้อเสนอด้านแฟรนไชส์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - การกำหนดสัญญาแฟรนไชส์ และกฎหมายของรัฐที่เกี่ยวข้อง
 - ความรู้ด้านกฎหมายและการสร้างสัญญาแฟรนไชส์
 - กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจ
- 9.2 ระบบบัญชี – การเงิน
 - ความรู้ทั่วไปสำหรับค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์
 - การจัดการด้านค่าธรรมเนียมอย่างเป็นระบบ
 - การวิเคราะห์ห้กับไรขาดทุน

10. การวางรูปแบบการปฏิบัติงานและการสร้างคู่มือปฏิบัติงานในระบบแฟรนไชส์

- 10.1 การกำหนดงานระบบและอุปกรณ์
 - อุปกรณ์ที่นำมาใช้งานต่างๆ
 - การวางระบบการบริหารร้านสาขาที่ดี
- 10.2 หลักการวางระบบงาน OPERATION
 - การวางตำแหน่งงานให้เหมาะสม
 - การเขียนระบบงานสำหรับงานหน้าร้าน
- 10.3 การสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ (Operations Manual)
 - หลักการพัฒนาคู่มือปฏิบัติการระบบแฟรนไชส์
 - รูปแบบและโครงสร้างคู่มือปฏิบัติการในธุรกิจแฟรนไชส์

11. การพัฒนาการตลาดให้ธุรกิจแฟรนไชส์ และเตรียมขยายธุรกิจสู่ AEC

- 11.1 การตลาดในธุรกิจแฟรนไชส์
 - บทบาทของการตลาดในองค์กร
 - กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจแฟรนไชส์
 - เครื่องมือที่สำคัญในการทำตลาดธุรกิจแฟรนไชส์
 - การเตรียมขยายธุรกิจสู่ตลาด AEC

12. การสรุปแนวคิด การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์

- 12.1 การสอบ Final Mini MBA in Franchise Management
 - การสร้างธุรกิจสู่ระบบแฟรนไชส์มาตรฐาน

APPLICATION FORM

หลักสูตรการบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ Mini MBA in Franchise Management



Business Coach
&
Consulting

ข้อมูลผู้สมัคร

ชื่อ-นามสกุล _____ อายุ _____
มือถือ _____ อีเมล _____
โทรศัพท์ _____ โทรสาร _____
ชื่อสถานที่ทำงาน _____ ประเภทของธุรกิจ _____
ตำแหน่งปัจจุบัน _____ คุณวุฒิการศึกษา _____
ที่อยู่ _____

ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม

อัตราต่อ 1 ท่าน	EARLY BIRD Discount 10%	CORPORATE Discount 15%	ราคาปกติ
เงื่อนไข	ชำระภายในวันที่ 9 ม.ค. 2558	ผู้สมัคร 2 ท่านขึ้นไป	
ราคาก่อน VAT 7%	54,000	51,000	60,000
ราคาหลัง VAT 7%	57,780	54,570	64,200
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	1,620	1,530	1,800
ราคาหลัง หักภาษี ณ ที่จ่าย 3%	56,160	53,040	62,400

หมายเหตุ : - กรุณาโอนค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม อย่างน้อย 15 วัน ก่อนการอบรม

ตารางเรียน

ครั้งที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
วันที่	11	12	18	19	11	12	18	19	8	9	23	7
เดือน	ก.พ.	ก.พ.	ก.พ.	ก.พ.	มี.ค.	มี.ค.	มี.ค.	มี.ค.	เม.ย.	เม.ย.	เม.ย.	พ.ค.

วิธีการสมัครและชำระค่าอบรม

กรอกใบสมัครล่วงหน้า และโอนค่าธรรมเนียมอย่างน้อย 10 วันก่อนวันอบรม

ธนาคารกสิกรไทย สาขาอยุธยา ชื่อบัญชี “บริษัท บิสิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติง จำกัด” เลขที่ 756-2-54818-6

เพื่อยืนยันการชำระค่าธรรมเนียม กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงินพร้อมใบสมัครอบรมที่ โทรสาร 0-2450-1335 ต่อ 18

ที่อยู่สำหรับออกใบกำกับภาษี / ใบเสร็จรับเงิน

ชื่อบริษัท _____ อาคาร _____

เลขที่ _____ หมู่ _____ ซอย _____ ถนน _____

แขวง/ตำบล _____ เขต/อำเภอ _____

จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____

(ติดต่อผู้ประสานงาน) ชื่อ-สกุล _____ ตำแหน่ง/ฝ่าย _____

มือถือ/โทรศัพท์ _____ อีเมล _____

เงื่อนไขการยกเลิก

กรุณาแจ้งยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษร ก่อนเริ่มการอบรมอย่างน้อย 5 วันทำการ หากท่านแจ้งยกเลิกช้ากว่ากำหนดวันที่ดังกล่าวนี้ ทางผู้จัดอบรมขอสงวนสิทธิ์เรียกเก็บเงินค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม จำนวน 50% ของค่าธรรมเนียมเต็มราคา

สำหรับเจ้าหน้าที่

โอนค่าธรรมเนียมวันที่ _____ จำนวน _____ บาท เลขที่ใบเสร็จ _____

บริษัท บิสิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติง จำกัด โทรศัพท์: 0-2451-3467 โทรสาร: 0-2450-1335 ต่อ 18 www.coachandconsulting.com