

หลักสูตรการบริหารธุรกิจค้าปลีก

Mini MBA in Retail Management





หลักสูตรการบริหารธุรกิจค้าปลีก

Mini MBA in Retail Management

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับเจ้าของธุรกิจ หรือ ผู้บริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก การพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีกนับวันยิ่งมีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ทั้งเป็นการวางแผนการรองรับยุทธศาสตร์การขยายตัวธุรกิจในเวทีการค้าระดับนานาชาติ ในพื้นที่ปลอดภาษี เช่น โครงการ FTA ที่จะต้องมีการขยายตัวธุรกิจในรูปแบบของการเป็นร้านค้าเต็มรูปแบบ ซึ่งต้องใช้วิธีการบริหารธุรกิจที่ซับซ้อนมากขึ้น เพื่อการพัฒนาธุรกิจค้าปลีกของคนไทยให้มีศักยภาพในการแข่งขัน และป้องกันธุรกิจในประเทศได้ดีขึ้น



วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก เข้าใจการวางระบบงานเพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการบริหารระบบสาขาสำหรับธุรกิจค้าปลีก
2. เพื่อให้ทราบถึงแนวทางการวางแผนการตลาด การสื่อสาร เพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจเมื่อต้องการขยายตัวในระบบร้านค้าปลีกเครือข่าย
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจระบบการบริหารร้านค้าปลีกที่ต้องใช้เทคโนโลยีเรียนรู้ระบบโปรแกรม ระบบข้อมูลและบุคลากรที่ใช้ในระบบงานคอมพิวเตอร์ เพื่อเป็นประโยชน์ในการเตรียมการใช้คอมพิวเตอร์ในระบบงานต่างๆ ในการบริหารสาขา เข้าใจวิธีการบริหารส่วนกลางในการบริหารระบบงานธุรกิจค้าปลีก
4. เพื่อช่วยเสริมสร้างความรู้และประสบการณ์ในการทำงานบริหารธุรกิจค้าปลีก โดยการฝึกอบรมทั้งจากในห้องเรียน (In-Class Training) และการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop and Brainstorming)
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก พัฒนาความรู้ทุกด้านที่จำเป็นต่อการทำงาน หรือมีแบบอย่างที่จะนำไปประยุกต์ใช้เพื่อเกิดประโยชน์กับระบบงานจริงที่รับผิดชอบให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

Course Outline

- ทฤษฎีพื้นฐานในระบบธุรกิจค้าปลีก
- หลักการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ในธุรกิจค้าปลีก
- การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจค้าปลีก
- แนวคิดการสร้างเครือข่ายธุรกิจค้าปลีก
- การกำหนดลูกค้าเป้าหมายและการเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
- การวิเคราะห์เขตการค้าและการคัดเลือกทำเลธุรกิจค้าปลีก
- การบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคลสำหรับธุรกิจค้าปลีก
- การบริหารจัดการระบบปฏิบัติงานด้านการเงิน
- การบริหารจัดการระบบปฏิบัติการหน้าร้าน
- การบริหารจัดการด้านการจัดวางสินค้าภายในร้าน
- การสร้างและรักษาภาพลักษณ์ของธุรกิจ
- การสรุปแนวคิด แนวทางการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก

ระยะเวลาการอบรมและสถานที่อบรม

In-Class Training 12 วัน วันละ 7 ชั่วโมง ตั้งแต่ 10.00 – 18.00 น.
รวม 84 ชั่วโมง Workshop / Assignment / Presentation / Post Test
ฝึกอบรมที่ สถาบัน บิสิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติ้ง อ.พระรามที่ 2 หรือ
โรงแรมระดับ 4 ดาว

ประกาศนียบัตร (Certificate)

เมื่อเรียนจบหลักสูตร โดยสามารถผ่านการทดสอบในระดับคะแนนสะสมเกินกว่า 80% ผู้เข้าอบรมจะได้รับ Mini MBA in Retail Management Certificate

วิทยากร

ดร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ CFE

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

อัตราค่าฝึกอบรม

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

รวม 60,000 บาท (ไม่รวม VAT)

แบ่งชำระ 2 ครั้ง

- ครั้งที่ 1 ชำระ 70% เมื่อส่งใบสมัครฝึกอบรม

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

- ราคาฝึกอบรม ค่าเรียนแบบ In-Class Training พร้อมหนังสือและเอกสารประกอบการบรรยาย

- ค่าอาหารกลางวันและ ค่า Coffee Break

- ค่าทดสอบหลังจบหลักสูตร (Post Test) และการมอบประกาศนียบัตร

Mini MBA in Retail Management Certificate



หัวข้อวิชาและเนื้อหาการอบรมในหลักสูตร Mini MBA in Retail Management

1. ขอบเขตและรายละเอียดโครงการ / ความรู้พื้นฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีก

- 1.1 แนะนำและอธิบายเนื้อหาหลักสูตรทั้ง 12 ครั้ง
- 1.2 ความรู้พื้นฐานด้านธุรกิจค้าปลีก (An Introduction to Retailing)
 - Retail Management Concept ทฤษฎีพื้นฐานในระบบธุรกิจค้าปลีก
 - ปัจจัยที่สำคัญและองค์ประกอบความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีก
 - วิวัฒนาการของการค้าปลีก และประเภทของธุรกิจค้าปลีก
 - ปัจจัยและสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อความสำเร็จของการค้าปลีก

2. หลักการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ในธุรกิจค้าปลีก

- แนวคิดในการพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การสร้างคุณค่าทางธุรกิจค้าปลีก (Retail Value Chain)
- ความสำคัญของคุณค่าทางธุรกิจต่อความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีก
- กระบวนการให้บริการในธุรกิจค้าปลีก (Service Retailing)
- ทฤษฎี Relationship Management

3. การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจค้าปลีก

- 3.1 ความสำคัญของการพัฒนาแผนธุรกิจค้าปลีก
 - หลักการ ขั้นตอน และประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์ค้าปลีก
 - Retail Strategy
- 3.2 การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางการตลาด ปัญหา โอกาส แนวโน้ม การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่
 - การกำหนดภาพลักษณ์ของธุรกิจค้าปลีก
 - การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและตำแหน่งทางการตลาด

4. แนวคิดการสร้างเครือข่ายธุรกิจค้าปลีก

- 4.1 การสร้างองค์กรการค้าปลีกด้วยนโยบายการขยายธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว (Retail Institutions by Ownership)
- 4.2 การขยายธุรกิจสาขาด้วยกลยุทธ์ผสม (Retail Institutions by Store-Based Strategy Mix)
 - การวางกลยุทธ์แฟรนไชส์ (Franchising)
 - การให้สิทธิ (Licensing)
 - รูปแบบกลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย (Distribution Channels)
- 4.3 Vertical Marketing System

5. การกำหนดลูกค้าเป้าหมายและการเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

- 5.1 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย (Targeting Customers)
 - การเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ลูกค้า
 - การสำรวจตลาดสำหรับการวิจัยเชิงพาณิชย์
 - การสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- 5.2 รูปแบบการทำธุรกิจค้าปลีกโดยไม่ใช้หน้าร้าน (Non-Store and Non-Traditional Retailing)
 - การทำธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ (E-tailing)
 - การค้าปลีกทางไปรษณีย์ (M-tailing, Direct Marketing)
- 5.3 การวิเคราะห์และบริหารข้อมูลในธุรกิจค้าปลีก (Retail Information System - RIS)
 - การบริหารข้อมูลในธุรกิจค้าปลีก (Database Management)
 - การสำรวจตลาดในธุรกิจค้าปลีก (Marketing Research in Retailing)

6. การวิเคราะห์เขตการค้าและการคัดเลือกทำเลธุรกิจค้าปลีก

- เงื่อนไขในการสำรวจทั้งทางด้านมหภาคและจุลภาค
- องค์ประกอบ ขั้นตอน และวิธีการในการสำรวจทำเล
- การนำข้อมูลมาวิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจเพื่อให้ได้ทำเลการค้าที่เหมาะสมกับธุรกิจ

7. การบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคลสำหรับธุรกิจค้าปลีก

- การสร้างระบบงานบริการที่มีคุณภาพสำหรับธุรกิจค้าปลีก (Create Quality Retail Services & Service Retailing) เพื่อให้ได้องค์กรค้าปลีกที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างพนักงานและองค์กร

8. การบริหารจัดการระบบปฏิบัติงานด้านการเงิน

- ความสำคัญของการวิเคราะห์ทางการเงิน
- รายงานต่างๆ ที่ใช้ประกอบการวิเคราะห์ทางการเงินและบริหารเงินสด
- การวิเคราะห์ยอดขาย (Sales Analysis) และจุดคุ้มทุน (Break-Even Analysis)
- การวิเคราะห์เพื่อส่งเสริมการขายและการบริหารสินค้าคงคลัง
- กลยุทธ์การตั้งราคาขาย (Pricing Strategy)

9. การบริหารจัดการระบบปฏิบัติการหน้าร้าน

- การปรับใช้ระบบเทคโนโลยีในธุรกิจค้าปลีก (Technology & Computerization in Retailing)
- การจัดระบบสินค้าคงคลัง สินค้าคงเหลือ
- การจัดระบบบันทึกข้อมูลการขายเพื่อการวิเคราะห์
- การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อการแข่งขันทางการตลาด

10. การบริหารจัดการด้านการจัดวางสินค้าภายในร้าน

- แนวคิดและการวางแผนด้านสินค้า
- การบริหารประเภทของสินค้า
- การพัฒนาแผนบริหารจัดการสินค้า
- ข้อควรพิจารณาด้าน Logistics & Supply Chain
- การจัดวางสินค้าให้มีความเหมาะสม
- แนวทางการสร้างประโยชน์สูงสุดจากพื้นที่ในร้าน สำหรับธุรกิจค้าปลีกประเภทต่างๆ
- การวางแผนผังร้าน การจัดวางพื้นที่โปรโมชัน
- การวางแผนเส้นทางเดินทางของลูกค้าภายในร้าน

11. การสร้างและรักษาภาพลักษณ์ของธุรกิจ

- องค์ประกอบในการพิจารณาเพื่อสร้างภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจ
- กิจกรรมที่ใช้ในการเน้นย้ำภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาด

12. การสรุปแนวคิด แนวทางการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก

- การกำหนดกลยุทธ์เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก
- วิเคราะห์กฎหมายค้าปลีกไทย
- หลักจรรยาบรรณของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก

APPLICATION FORM

หลักสูตรการบริหารธุรกิจค้าปลีก Mini MBA in Retail 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	ชำระภายในวันที่กำหนด	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

วิธีการสมัครและชำระค่าอบรม

กรอกใบสมัครล่วงหน้า และโอนค่าธรรมเนียมอย่างน้อย 10 วันก่อนวันอบรม
ธนาคารกสิกรไทย สาขาซอยทุ่งครุ ซื่อบัญชี “บริษัท บิลิเนส 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 บิลิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติง จำกัด โทรศัพท์: 0-2451-3467 โทรสาร: 0-2450-1335 ต่อ 18 www.coachandconsulting.com