

B2B Franchise

การบริหารจัดการธุรกิจ แฟรนไชส์



หลักสูตรเดียวที่รวมความรู้
เกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์
ไว้อย่างครบถ้วน!!

สมัครวันนี้ - 18 พ.ย. 63

Free ไม่มีค่าใช้จ่าย

ลงทะเบียน
ออนไลน์

SCAN ME



Link : <https://qr.go.page.link/BHJhp>



ระยะเวลาสัมมนา

2 ธ.ค. 63 - 8 เม.ย. 64

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ ส่วนส่งเสริมธุรกิจแฟรนไชส์



โทร. 02-547-5953



franchisedbd.b2b@gmail.com



www.dbd.go.th

การเข้าร่วมกิจกรรม

สัมมนาเชิงปฏิบัติการการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B2B Franchise)

รุ่นที่ 24 ประจำปี 2564

1. คุณสมบัติผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม

- 1) เป็นนิติบุคคล
- 2) เป็นเจ้าของกิจการ หรือตัวแทนที่มีหนังสือรับรองจากเจ้าของกิจการ
- 3) สามารถเข้ารับการอบรมได้ตลอดหลักสูตร
- 4) ไม่เป็นผู้ที่ผ่านการอบรมกิจกรรมสร้างธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ (Franchise B2B) รุ่นที่ 1-22 และการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B2B Franchise) รุ่นที่ 23
- 5) มีธุรกิจที่เปิดดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลา ไม่น้อยกว่า 2 ปี โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- 6) มีสาขาของตนเองหรือสาขาแฟรนไชส์ อย่างน้อย 2 สาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่)
- 7) มีรูปแบบหรือโมเดลของร้านหรือการบริการ

2. หลักฐานประกอบการสมัครเข้าร่วมกิจกรรม

- 1) หนังสือรับรองบุคคลเข้าร่วมสัมมนา (กรณีเจ้าของกิจการไม่สามารถเข้าสัมมนาได้)
- 2) ภาพถ่ายสถานประกอบการ (สำนักงานใหญ่)
- 3) ภาพถ่ายร้านสาขาหรือสาขาแฟรนไชส์ พร้อมระบุสถานที่ตั้ง และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อของสาขา

3. เงื่อนไขการผ่านการอบรม

- 1) มีระยะเวลาการเข้าอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- 2) ต้องผ่านการการวัดผลตามเงื่อนไขที่กำหนด
 - จัดส่งและนำเสนอแผนธุรกิจ
 - ผ่านการประเมินแผนธุรกิจโดยผู้เชี่ยวชาญ คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 70

ข้อมูลธุรกิจ (ต่อ)

(5) ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ (เดือน / ปี)

(6) รูปแบบและขนาดการลงทุน (เช่น ร้าน/คิ้อสก์ และราคาแต่ละแพ็คเกจ)

(7) ธุรกิจของท่านมีการจัดทำคู่มือปฏิบัติการ (Operational manual) มี กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการ ไม่มี

(8) ธุรกิจของท่านมีสัญญาแฟรนไชส์ มี อายุสัญญา (เดือน / ปี) กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการ ไม่มี

2. ข้อมูลผู้เข้าร่วมกิจกรรม (จำนวนไม่เกิน 2 ราย/กิจการ)

2.1 ชื่อ - นามสกุล * (ไทย) : นาย นาง นางสาว ตำแหน่ง

(อังกฤษ) : Mr. Mrs. Miss

หมายเลขบัตรประชาชน *

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ * : เลขที่ อาคาร/หมู่บ้าน ซอย

ถนน แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ

จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์

โทรสาร : มือถือ * :

E-Mail * : Website :

2.2 ชื่อ - นามสกุล * (ไทย) : นาย นาง นางสาว ตำแหน่ง

(อังกฤษ) : Mr. Mrs. Miss

หมายเลขบัตรประชาชน *

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ * : เลขที่ อาคาร/หมู่บ้าน ซอย

ถนน แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ

จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์

โทรสาร : มือถือ * :

E-Mail * : Website :

3. ข้อมูลอื่นๆ

3.1 ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการบริหารแฟรนไชส์หรือการจัดการของสาขาตนเองหรือไม่

มี (โปรดระบุ)

ไม่มี

3.2 ท่านสามารถเข้าร่วมอบรมได้ตลอดหลักสูตรหรือไม่ ได้ ไม่ได้

3.3 ท่านทราบข่าวกิจกรรมนี้ได้อย่างไร :

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลข้างต้นเป็นความจริง และยินดีเข้าร่วมพัฒนาธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์

ลงชื่อ

(.....

ตำแหน่ง *

โปรดส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานประกอบการสมัครไปยัง ส่วนส่งเสริมธุรกิจแฟรนไชส์ กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

โทรสาร 02 547 5952 หรือ E-Mail: franchisedbd.b2b@gmail.com **ภายในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2562**

หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่หมายเลข 0 2547 5953

กำหนดการ

สัมมนาเชิงปฏิบัติการการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B2B Franchise)

วันพุธที่ ๒ ธันวาคม ๒๕๖๓ ถึงวันพฤหัสบดีที่ ๔ เมษายน ๒๕๖๔

ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น ๖ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

Module ๑ : การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (วันที่ ๒-๒๓ ธ.ค. ๖๓)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจการ
วันพุธที่ ๒ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ หลักการทฤษฎีและองค์ประกอบหลัก ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์	นายสิทธิชัย ทรงอภิมาศ - ผู้เชี่ยวชาญด้านแฟรนไชส์ - ที่ปรึกษาทางธุรกิจองค์กรเอกชน
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การสร้างความต้องการทางการตลาด และการวางแผนการตลาดเพื่อขยาย ธุรกิจแฟรนไชส์	นายกำธร อารีกิจเสรี ที่ปรึกษาอิสระด้านกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ ที่ปรึกษา W Academy บริษัทในเครือ วุฒิสถิต คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป
วันพฤหัสบดีที่ ๓ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์และ ตราสินค้า (Brand)	นายจุลเกียรติ สินชัยชูเกียรติ - CEO & Founder of Baramizi Group/ Wazzadu. Com - Brand Consultant
วันพุธที่ ๑๖ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	ความรู้เกี่ยวกับเครื่องหมายการค้า และสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า	ผู้แทนจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายลิขสิทธิ์ สัญญาอนุญาต ให้ใช้งานลิขสิทธิ์ และข้อแตกต่างระหว่าง ธุรกิจด้านลิขสิทธิ์กับธุรกิจแฟรนไชส์	ผู้แทนจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา
วันพฤหัสบดีที่ ๑๗ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) เพื่อพัฒนาองค์กร	ดร.รวีดา วิริยกิจจา คณบดี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ การสร้างเครือข่าย พันธมิตรธุรกิจ เป็นกลุ่มย่อย	๑. นางธีรารามณ์ ภูมิวุฒิมงคล ผู้ทรงคุณวุฒิด้านจิตวิทยาชุมชน บริษัท แอด ทิม เอช อาร์ พลัส จำกัด ๒. นายเอกรัง คุ่มพร้อมบุญ วิทยากร บริษัท แอด ทิม เอช อาร์ พลัส จำกัด ๓. นายสังคม ไม้เจริญ วิทยากร บริษัท แอด ทิม เอช อาร์ พลัส จำกัด
วันพุธที่ ๒๓ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางปฏิบัติ เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ แฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย (Consult)	๑. นายสิทธิชัย ทรงอภิมาศ (ด้านการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์) ๒. นายกำธร อารีกิจเสรี (ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์) ๓. นายจุลเกียรติ สินชัยชูเกียรติ (ด้านการสร้างแบรนด์)

Module ๒ : การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ (วันที่ ๒๔ ธ.ค. ๖๓ - วันที่ ๒๘ ม.ค. ๖๔)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจการ
วันพฤหัสบดีที่ ๒๔ ธันวาคม ๒๕๖๓	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การสร้างระบบงานที่เป็นมาตรฐาน	นายเศรษฐพงศ์ ผดุงพิสุทธิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท จีโนซิส จำกัด
วันพุธที่ ๖ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การวางรูปแบบการปฏิบัติงาน (Franchise Operation) และหลักการวางระบบงาน Operation	นายพงศ์พันธ์ วีรพันธุ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิสิเนสโคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด
วันพฤหัสบดีที่ ๗ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการวางระบบงานแฟรนไชส์ (Franchise Operation) เป็นกลุ่มย่อย	๑. นายพงศ์พันธ์ วีรพันธุ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิสิเนส โคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด ๒. นายพัฒนาพล บรรทัดจันทร์ ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัท บิสิเนส โคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การออกแบบและคิดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์	นายพัฒนาพล บรรทัดจันทร์ ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัท บิสิเนส โคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด
วันพุธที่ ๒๐ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	กลยุทธ์การสร้างร้านต้นแบบและการกำหนดร้านต้นแบบของธุรกิจแฟรนไชส์	นายวุฒิ สุวรรณศักดิ์ ส่วนขายและบริหารร้านค้าเฟอเมซอน ต่างประเทศ บมจ. ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก
วันพฤหัสบดีที่ ๒๑ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	หลักการบริหารสาขาของธุรกิจแฟรนไชส์	ดร. วิชัย เจริญธรรมานนท์ ที่ปรึกษาด้านพัฒนาองค์กรและธุรกิจ
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การบริหารการจัดซื้อรูปแบบ Chain Store	
วันพุธที่ ๒๗ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	การวางแผนทางการเงินในระบบแฟรนไชส์	นายวีระกิตต์ เจริญวิหพันธ์ รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ สินเชื่อบริษัทและที่อยู่อาศัย ธนาคารสิริไทย จำกัด (มหาชน)
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การวิเคราะห์งบการเงิน และการใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางการเงินบัญชีในการบริหารธุรกิจ	นายธนศ นวะบุศย์ รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาการ ให้คำปรึกษาลูกค้า ธนาคาร สิริไทย จำกัด (มหาชน)
วันพฤหัสบดีที่ ๒๘ มกราคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย (Consult)	๑. นายพงศ์พันธ์ วีรพันธุ์ (ด้านการวางระบบงาน Operation) ๒. ดร.วิชัย เจริญธรรมานนท์ (ด้านการบริหารสาขาแฟรนไชส์) ๓. นายวีระกิตต์ เจริญวิหพันธ์ (ด้านการเงิน)

Module ๓ : กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ (วันที่ ๓ ก.พ. ๖๔ - ๒๔ ก.พ. ๖๔)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจการ
วันพุธที่ ๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การเพิ่มช่องทางการตลาดโดยการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และการปรับใช้เทคโนโลยีในการบริหารธุรกิจ	ภญ.โสภษา พิมพ์สิริพานิชย์ (โค้ชโซอี้) - ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดออนไลน์ - Recommended Coach (Line ประเทศไทย) - Shpee Guru (Shopee ประเทศไทย) - กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดิจิตอล ซ็อดคัต จำกัด - ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัทในเครือ LPN Group - ผู้ก่อตั้งและเจ้าของแบรนด์ "โซอีสคาร์พ" - กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสซีแอล อินโนเวชั่น จำกัด - นักเขียนและวิทยากร ด้านการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing)
วันพฤหัสบดีที่ ๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	การสร้างตัวตนของธุรกิจบนสื่อสังคมออนไลน์	นายวิริยะ รงค์ทอง Marketing Team Leader บริษัท วงใน มีเดีย จำกัด
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์	๑. นายจิรภัทร สำเภาจันทร์ ประธานคณะที่ปรึกษา บริษัท ทีโอพี บิสซิเนส คอนซัลแทนท์ แอนด์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด (ผู้ดำเนินการเสวนา) ๒. นายกวิน นิตศนจรรกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เค-เน็กซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด แบรนด์ Otteri ร้านสะดวกซัก ๒๔ ชม. ๓. นายปริญญา สุขสมิทธิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟินิกซ์ ลาวา จำกัด แบรนด์ซาลาเปา “ฟินิกซ์ ลาวา” ๔. นายทินกฤต สิ้นทัตโสภณ กรรมการผู้จัดการ บริษัท คามู คามู จำกัด แบรนด์ "Kamu Tea"
วันพุธที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	เทคนิคการนำเสนอธุรกิจในลักษณะการหาผู้ร่วมทุน (Pitching)	ดร. สันติธร ภูริภักดี กรรมการผู้จัดการ บริษัท คิดเต็มถึง จำกัด ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและกลยุทธ์ทางธุรกิจ
วันพฤหัสบดีที่ ๑๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การฝึกปฏิบัตินำเสนอธุรกิจในลักษณะการหาผู้ร่วมทุน (Pitching) เป็นกลุ่มย่อย	๑. ดร. สันติธร ภูริภักดี กรรมการผู้จัดการ บริษัท คิดเต็มถึง จำกัด ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ๒. ดร. มรกต กำแพงเพชร - อาจารย์มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ - ที่ปรึกษาทางธุรกิจภาครัฐและเอกชน

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจกรรม
วันพุธที่ ๑๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๒.๐๐ น.	การวิเคราะห์และคัดเลือกทำเลเปิดสาขา	นางสาวสายย นสิริวารการ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ชายสี่ บะหมี่เกี๊ยว จำกัด
	๑๓.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การกำหนดคุณสมบัติและการคัดเลือก ผู้ซื้อแฟรนไชส์	นายภาณุศักดิ์ ซื่อสัตย์บุญ ผู้จัดการทั่วไป The Pizza Company บริษัท ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
วันพฤหัสบดีที่ ๑๘ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การสร้างทีมแฟรนไชส์/ทีมสนับสนุน และกลยุทธ์การพัฒนาแฟรนไชส์ซี ให้ประสบความสำเร็จ	นายสุเมธ จันทอนียงค์ ผู้จัดการส่วนอาวุโส บริหารธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัท บางจาก รีเทล จำกัด
วันพุธที่ ๒๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทาง ปฏิบัติเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจ แฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย (Consult)	๑. ดร. สันติธร ภูริภักดี (ด้านการ Pitching) ๒. นางสาวสายย นสิริวารการ (ด้านการคัดเลือกทำเลเปิดสาขา) ๓. นายจิรภัทร สำเภาจันทร์ (ด้านการตลาด)

Module ๔ : การสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์ (วันที่ ๒๕ ก.พ. ๖๔ - วันที่ ๘ เม.ย. ๖๔)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจกรรม
วันพฤหัสบดีที่ ๒๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	สัญญาแฟรนไชส์และกฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	ผศ.ดร.สมชาย รัตนชื่อสกุล คณบดีคณะนิติศาสตร์ปริติพจนยงค์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
วันพุธที่ ๓ มีนาคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	หลักการสร้างคู่มือปฏิบัติการ แฟรนไชส์ (Operation Manual) ให้มีประสิทธิภาพ	นายพงศ์พันธ์ วีรพันธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิสิเนสไคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด
วันพฤหัสบดีที่ ๔ มีนาคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การฝึกปฏิบัติจัดทำคู่มือปฏิบัติงาน (Operation Manual) เป็นกลุ่มย่อย	๑. นายพงศ์พันธ์ วีรพันธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิสิเนสไคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด ๒. นายพัฒนาพล บรรทัดจันทร์ ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัท บิสิเนสไคซ์ แอนด์ คอนซัลตติ้ง จำกัด
วันพุธที่ ๑๐ มีนาคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การบริหารยุทธศาสตร์และ หลักการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับ ธุรกิจแฟรนไชส์	นายสิทธิชัย ทรวงอิกมาศ - ผู้เชี่ยวชาญด้านแฟรนไชส์ - ที่ปรึกษาทางธุรกิจองค์กรเอกชน
วันพฤหัสบดีที่ ๑๑ มีนาคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	การฝึกปฏิบัติจัดทำแผนธุรกิจใน ระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย	๑. นายสิทธิชัย ทรวงอิกมาศ - ผู้เชี่ยวชาญด้านแฟรนไชส์ - ที่ปรึกษาทางธุรกิจองค์กรเอกชน ๒. นายสุชัย ขาญกิตติวิรุฬห์ ผู้จัดการทั่วไป ร้านมานี่ มี หม้อ บริษัท ลิตเติล กอลมาร์ ออฟ มานี่ จำกัด

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ	วิทยากร/กิจการ
วันพุธที่ ๑๗ มีนาคม ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ "ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย (Consult)	๑. นายสิทธิชัย ทรงอภิมาศ (ด้านการจัดทำแผนธุรกิจแฟรนไชส์) ๒. ผศ.ดร.สมชาย รัตนเชื้อสกุล (ด้านการจัดทำสัญญาแฟรนไชส์) ๓. นายพงศ์พันธ์ วีรพันธุ์ (ด้านการจัดทำคู่มือปฏิบัติงานแฟรนไชส์)
วันจันทร์ที่ ๒๙ มีนาคม ๒๕๖๔ วันอังคารที่ ๓๐ มีนาคม ๒๕๖๔ วันพุธที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๔ วันพฤหัสบดีที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๔ (ห้องมั่งมั่งคด ชั้น ๖ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า)	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	"นำเสนอแผนธุรกิจ (Pitching)เชิงปฏิบัติการ" เป็นกลุ่มย่อย	๑. นายสิทธิชัย ทรงอภิมาศ ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ๒. ดร. สันติธร ภูริภักดี ผู้เชี่ยวชาญด้าน Pitching ๓. นายวีระกิตต์ เจริญวิหพันธ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน บมจ. ธนาคารกสิกรไทย
วันพฤหัสบดีที่ ๘ เมษายน ๒๕๖๔	๐๙.๐๐-๑๖.๐๐ น.	นำเสนอธุรกิจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม (ออกบูธ)	ธุรกิจที่เข้าร่วมกิจกรรม

กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

กันยายน ๒๕๖๓