

หลักสูตรและหัวข้อวิชา

📌 หลักสูตรพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เบื้องต้น 3 หัวข้อวิชา

✓ ความรู้เบื้องต้นด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) โดยจะครอบคลุมข้อมูลที่จำเป็นในการเริ่มต้นทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นความรู้ทางด้านเทคนิค อาทิ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบเครือข่าย World Wide Web และ Web site/ Web Hosting การสร้างเว็บไซต์ การจดทะเบียนโดเมนเนม และการเช่า Hosting หรือความรู้ทางด้านธุรกิจ เช่น โมเดลของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การวางแผนธุรกิจ การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และหลักการตลาด e-Commerce เบื้องต้น ซึ่งรวมไปถึง ช่องทางการชำระเงิน การขนส่งสินค้า ระบบรักษาความปลอดภัย และการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับเว็บไซต์ เป็นต้น

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้าอบรมที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้เรียนรู้วิธีการในการทำธุรกิจ e-Commerce ว่าต้องดำเนินการอย่างไรรวมถึงความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้เข้าอบรมควรทราบ

โครงสร้างหลักสูตร

1. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบเครือข่าย (www/Web Sites/Web Hosting)
2. ประโยชน์และคุณสมบัติอินเทอร์เน็ต
3. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คืออะไร
4. โมเดลของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
5. การวางแผนธุรกิจ และการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
6. การพัฒนาเว็บไซต์เบื้องต้น
7. ระบบการชำระเงินในอินเทอร์เน็ต
8. การขนส่งสินค้า
9. หลักการตลาด e-commerce เบื้องต้น
10. ระบบความปลอดภัยและกฎหมายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
11. การสร้างความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

✓ การตลาดด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรที่เกี่ยวกับเรื่องการทำตลาดบนโลกออนไลน์ (e-Marketing) มาขยายความในเชิงลึกโดยจะมีหัวข้อเด่นๆ ดังนี้

1. แนวคิดการทำธุรกิจออนไลน์ และการตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นการเจาะลึกพฤติกรรมผู้บริโภคออนไลน์ กลยุทธ์การตลาด e-Commerce เพื่อเพิ่มลูกค้าและยอดขายผ่านสื่อโฆษณาออนไลน์ และการประเมินประสิทธิผลของธุรกิจออนไลน์
2. การตลาดโดยใช้เว็บไซต์บริการค้นหาข้อมูล (Search Engine Marketing) เป็นการแนะนำวิธีการทำเว็บไซต์ของคุณให้ติดอันดับต้นๆ ใน Search Engine
3. การตลาดโดยใช้ Google Adwords เป็นการแนะนำวิธีการทำตลาดด้วยโปรแกรมโฆษณาของ Google โดยใช้รูปแบบ Pay Per Click (PPC) หรือ Cost Per Click (CPC)

การพัฒนาเว็บไซต์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด หลังจากที่คุณได้ทุ่มเททำการตลาดอย่างต่อเนื่อง จนลูกค้าได้รู้จักเว็บไซต์ของคุณเป็นอย่างดี แต่เมื่อลูกค้าเข้ามาถึงเว็บไซต์ หากไม่ประทับใจ ใช้งานยากหรือซับซ้อนเกินไป ก็อาจทำให้ธุรกิจไม่สามารถปิดการขายบนเว็บไซต์ e-Commerce นี้ได้ หัวข้อนี้จึงเป็นเหมือนสิ่งที่จะเสริมให้การทำตลาดของธุรกิจ e-Commerce ของคุณสมบูรณ์มากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวคิดการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พฤติกรรมผู้บริโภคออนไลน์ และสามารถนำกลยุทธ์การตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจได้จริง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจความหมาย และประโยชน์ของ Search Engine Optimization (SEO) รวมทั้งกลยุทธ์การตลาดโดยใช้เว็บไซต์ค้นหาข้อมูลกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการวางแผนการตลาดของธุรกิจต่อไป
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการทำตลาดในเว็บไซต์ค้นหาข้อมูลโดยใช้ Pay Per Click Advertising (PPC)
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจขั้นตอนการใช้งาน Google AdWords และสามารถนำเทคนิคต่างๆ ไปช่วยในการบริหารโฆษณาบนเว็บไซต์ของธุรกิจได้
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการออกแบบและจัดทำเนื้อหาในเว็บไซต์ของธุรกิจตนเอง ซึ่งจะทำให้เว็บไซต์ของผู้เข้าอบรมทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จทางการขาย สินค้า และบริการผ่านเว็บไซต์

โครงสร้างหลักสูตร

1. แนวคิดการทำธุรกิจ และกลยุทธ์การทำตลาดด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
2. การตลาดโดยใช้เว็บไซต์ค้นหาข้อมูล (Search Engine Marketing)
3. การทำตลาดในเว็บไซต์ค้นหาข้อมูลโดยใช้โปรแกรมโฆษณา Google Adwords
4. การตลาดโดยเน้นการพัฒนาเว็บไซต์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด (Website Usability Design)

✓ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการธุรกิจ มีความยาว 10 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ประกอบการเรียนรู้เทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบต่างๆ เช่น e-Supply Chain Management , e-Inventory และ e-Catalog เป็นต้น ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบ e-Business

โครงสร้างหลักสูตร

1. เทคโนโลยีสารสนเทศกับการดำเนินธุรกิจ
2. การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้กับกิจกรรมภายในองค์กร
3. การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้กับการสื่อสารขององค์กร
4. การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้กับกิจกรรมภายนอกองค์กร
5. การนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้จริงในองค์กร

✚ หลักสูตรพัฒนากลยุทธ์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

✓ กลยุทธ์ดึงดูดลูกค้าออนไลน์ มีความยาว 10 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจในการพัฒนากลยุทธ์เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาทำธุรกรรมเพื่อซื้อสินค้า/บริการจากทางเว็บไซต์ การสร้าง Loyalty Program ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกเป็นส่วนร่วม การสร้างสังคมออนไลน์ เป็นต้น รวมถึง การยกตัวอย่างกรณีศึกษาเว็บไซต์ที่ประสบความสำเร็จ เพื่อเสนอแนะเป็นแนวปฏิบัติที่ดีสำหรับผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย

โครงสร้างหลักสูตร

1. การออกแบบเว็บไซต์ให้ดึงดูดลูกค้า
2. เทคนิคการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ให้ “ตรง (ใจ)” กลุ่มเป้าหมาย
3. กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์
4. การสร้างและบริหารฐานข้อมูลอีเมลลูกค้า
5. วิธีเขียนคำโฆษณาเพื่อสร้างโอกาสขายสินค้าออนไลน์
6. รูปแบบการสร้างโปรแกรมโลอัลที่ออนไลน์
7. เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลการใช้บริการเว็บไซต์ของลูกค้า
8. การสร้างเครือข่ายนักชอออนไลน์
9. การพัฒนาสื่อส่งต่อเพื่อสร้างฐานลูกค้าใหม่
10. เทคนิคการใช้สื่อใหม่เพื่อสร้างและมัดใจลูกค้า

✓ การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรที่เน้นในองค์ประกอบภายนอกธุรกิจที่จะมีผลกระทบต่อการทำธุรกิจ อาทิ e-Commerce ในเวทีระหว่างประเทศ การชำระเงินระหว่างประเทศ การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ พิธีการศุลกากร ภาษีกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น โดยเป็นหลักสูตร Advance ที่มุ่งให้ผู้ประกอบการเกิดความเข้มแข็งในการทำการค้าบนเวทีการค้าโลก และก่อให้เกิดการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคตอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ และวางพื้นฐานให้ผู้ประกอบการที่จะพัฒนาธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ใน ลักษณะการค้าระหว่างประเทศ

โครงสร้างหลักสูตร

1. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับการซื้อขายระหว่างประเทศ
2. การวิเคราะห์ตลาด และเตรียมความพร้อมสู่การขยายตลาดสู่ต่างประเทศ
3. การชำระเงินระหว่างประเทศ

4. การขนส่งระหว่างประเทศ
5. พิธีการศุลกากร
6. ภาษีกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
7. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา

✓ การสร้างความเชื่อมั่นการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีความยาว 10 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ประกอบการศึกษาถึงแนวคิดเบื้องต้นของความน่าเชื่อถือในธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรณีศึกษาการสร้างความน่าเชื่อถือในธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ แนวทางการสร้างจุดแข็งของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการสร้างความน่าเชื่อถือในโลกออนไลน์ แนวทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แนวทางการสร้างทัศนคติที่เป็นบวกของผู้ซื้อสินค้าแบบธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การกำหนดนโยบาย (Policy) และการออกแบบกระบวนการทำงาน (Business Process) ในการให้บริการลูกค้า การกำหนดนโยบายด้านการรักษาข้อมูลส่วนบุคคล การลงทุนในซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์เพื่อสร้างกลไกความน่าเชื่อถือในโลกออนไลน์ เป็นต้น

📌 หลักสูตรการประกอบธุรกิจการค้าเสรี 2 หัวข้อ

✓ เตรียมความพร้อมสำหรับการส่งออก มีความยาว 18 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : สำหรับผู้ประกอบการที่ดำเนินการมาแล้วตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป เป็นการเสริมสร้างศักยภาพขั้นสูง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้ผู้ประกอบการ พร้อมก้าวสู่การทำธุรกิจระหว่างประเทศ

โครงสร้างหลักสูตร

1. การวางแผนการตลาดเพื่อการส่งออก และการค้าระหว่างประเทศ
2. เทคนิคการกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อการส่งออก
3. การเงินเพื่อการส่งออก
4. ทิศทางการส่งออก
5. การบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
6. Logistics และ Supply Chain กับการส่งออก

7. พิธีการศุลกากรในการส่งออกเบื้องต้น
8. วิธีการเข้าร่วมเป็นสมาชิกผู้ส่งออก
9. การสร้างตราสินค้าและเครื่องหมายการค้า
10. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก
11. Business Plan
12. การเจรจาการค้า
13. ทักษะการใช้ภาษาอังกฤษในการเจรจาการค้า
14. เทคนิคการตั้งราคาสินค้า
15. การวางแผนการตลาดและการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเพื่อการส่งออก
16. ขั้นตอนการจัดทำเอกสาร เพื่อธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ
17. การบริหารการเงินสำหรับธุรกิจส่งออก
18. สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี

✓ การเขียนจดหมายภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจ มีความยาว 10 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเขียนจดหมายติดต่อธุรกิจเป็นภาษาอังกฤษอย่างง่ายได้

โครงสร้างหลักสูตร

1. Introduction to Business Writing
2. Letter layout
3. Way to open and close a letter
4. Giving good and bad news
5. Saying what you can or cannot do
6. Giving reason
7. Requesting action
8. Requesting information
9. Apologizing

10. Writing a plan
11. Chasing payments
12. How to 'sell' with your letters
13. How to make complaints and deliver a warning
14. How to handle sensitive issues in a letter
15. Writing business report

📌 หลักสูตรบัญชีและธรรมาภิบาลธุรกิจ 4 หัวข้อ

✓ สารสนเทศทางการบัญชี 1 มีความยาว 6 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ทำบัญชีศึกษาถึงแนวความคิดเกี่ยวกับระบบสารสนเทศกับการบัญชี จริยธรรมและการทุจริต การควบคุมภายในและวิธีการควบคุมภายใน ภาพรวมรายการค้า

โครงสร้างหลักสูตร

1. ระบบสารสนเทศกับการบัญชี
2. จริยธรรมและการทุจริต
3. การควบคุมภายในและวิธีการควบคุมภายใน
4. ภาพรวมรายการค้า

✓ สารสนเทศทางการบัญชี 2 มีความยาว 9 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ทำบัญชีศึกษาถึงวงจรรายได้ วงจรรายจ่าย วงจรเงินเดือนและทรัพย์สินถาวร วงจรการผลิต วงจรด้านบัญชี ระบบรายงานทางการบริหาร

โครงสร้างหลักสูตร

1. วงจรรายได้
2. วงจรรายจ่าย

3. วงจรเงินเดือนและทรัพย์สินถาวร
4. วงจรการผลิต
5. วงจรด้านบัญชี
6. ระบบรายงานทางการบริหาร

✓ **ธรรมาภิบาลธุรกิจ** มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรที่กล่าวถึงหลักการเบื้องต้นเกี่ยวกับธรรมาภิบาลภาคธุรกิจ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ การประเมินความเสี่ยง และการประเมินผลการปฏิบัติงานของธุรกิจที่ผู้เข้าอบรมควรทราบ

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ภาคธุรกิจมีการปฏิบัติที่ถูกต้องตามกฎหมายและหลักคุณธรรม รวมทั้ง การบริหารจัดการและการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เกิดความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น คณะกรรมการผู้บริหาร พนักงาน คู่ค้า ลูกค้า ตลอดจนรับผิดชอบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม

โครงสร้างหลักสูตร

1. หลักการเบื้องต้นเกี่ยวกับธรรมาภิบาลภาคธุรกิจ
2. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
3. การประเมินความเสี่ยง
การประเมินผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ

✓ **งบการเงินสำหรับผู้บริหาร** มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรที่อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับงบการเงิน เพื่อให้ผู้บริหารสามารถอ่าน และวิเคราะห์ตัวเลขในงบการเงินได้อย่างถูกต้อง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถบอกส่วนประกอบที่สำคัญของงบการเงินได้ อ่านงบการเงินเป็น และสามารถนำตัวเลขในงบการเงิน มาวิเคราะห์ และแปลผลได้

โครงสร้างหลักสูตร

1. วัตถุประสงค์การเรียนรู้
2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับงบการเงิน
 - ใครควรรู้เรื่องงบการเงิน
 - งบดุล
 - ใครควรเป็นผู้จัดทำงบการเงิน
3. บัณฑิต 3 ชั้นแห่งการเรียนรู้
 1. หลักการเบื้องต้นของงบการเงิน : งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และหมายเหตุประกอบงบการเงิน
 2. หลักการวิเคราะห์งบการเงิน: อัตราส่วนสภาพคล่อง อัตราส่วนประสิทธิภาพการดำเนินงาน อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร อัตราส่วนหนี้สิน/นโยบายทางการเงิน ข้อมูลต่อหุ้น และอัตราส่วนวัดความ เจริญเติบโต
 3. เป้าหมายของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัท

📌 หลักสูตรการเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์ มีความยาว 10 ชั่วโมง

เป็นหลักสูตรพื้นฐาน เหมาะสำหรับผู้เริ่มประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ เพื่อพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการรายใหม่ และผู้สนใจทั่วไป ให้สามารถดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ได้อย่างเข้มแข็ง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้ประกอบการศึกษาถึงประวัติความเป็นมาของธุรกิจแฟรนไชส์ หลักการและแนวคิดที่สำคัญของธุรกิจ ประเภทของแฟรนไชส์ องค์ประกอบหลักในธุรกิจแฟรนไชส์ แนวคิดทางธุรกิจ ระยะเวลา ประสบการณ์และความพร้อมของธุรกิจ รูปแบบการสร้างกำไรของธุรกิจ ระบบงาน สินค้าที่ตลาดยอมรับและสามารถให้ความสะดวกกับระบบแฟรนไชส์ ขั้นตอนการเติบโตของแฟรนไชส์ การระดมเงินทุนจากระบบที่มีคุณภาพ การวิเคราะห์การลงทุนในระบบแฟรนไชส์ แนวคิดการเลือกลงทุนในธุรกิจ แฟรนไชส์ โครงสร้างการบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ เป็นต้น
