



ที่ อว ๐๖๕๑.๑๐๔(๔)/๓๗๕๓

ถึง หน่วยงานในสังกัดมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

พร้อมหนังสือนี้ กองบริหารงานบุคคล ขอประชาสัมพันธ์โครงการฝึกอบรม ดังนี้

๑. โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร “กลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง” (On-Site) รายละเอียดดังแนบ และผู้ที่สนใจเข้าร่วมหลักสูตรดังกล่าว สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เบอร์โทรศัพท์ ๐๒-๖๖๑-๗๗๕๐ ต่อ ๒๒๑ และ ๒๒๓

๒. โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ “การพัฒนางานประจำสู่งานวิจัย (Routine to Research : R2R)” รายละเอียดดังแนบ และผู้ที่สนใจเข้าร่วมหลักสูตรดังกล่าว สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เบอร์โทรศัพท์ ๐-๒๕๗๙-๕๕๖๖-๘ ต่อ ๑๑๐๘ และ ๐๙๘-๗๘๐-๐๕๕๐

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและแจ้งบุคลากรในหน่วยงานที่สนใจเข้าร่วมหลักสูตรดังกล่าว

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

๒๐ กรกฎาคม ๒๕๖๖



กองบริหารงานบุคคล

แผนกฝึกอบรม

โทร. ๐-๓๘๓๕-๘๑๔๕

โทรสาร. ๐-๓๘๓๕-๘๑๔๕

สทท.ว075/2566

วันที่ 10 กรกฎาคม 2566

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง (On-Site)
เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

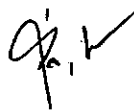
ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง (Customer - Focused Organization Course) วันที่ 13 - 14 กันยายน 2566 ณ ห้องประชุม ปาริชาต ชั้น M โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดารี (BTS ราชดารี ทางออก 4)

การให้ความสำคัญต่อสิ่งที่ลูกค้าต้องการเป็นอย่างแรก ธุรกิจที่มุ่งเน้นลูกค้านี้จะส่งเสริมวัฒนธรรมบริษัทเพื่อการยกระดับความพึงพอใจของลูกค้ารวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะการสร้างกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าที่มีประสิทธิภาพนั้นแบ่งได้เป็นสองระดับ นั่นคือระดับอารมณ์ความรู้สึกและระดับการดำเนินงาน กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าที่ดีเยี่ยมนั้นจะเอื้อให้คุณสร้างความสัมพันธ์ที่จริงแท้ จริงใจ และโปร่งใสกับลูกค้า อีกทั้งยังเป็นแนวทางในการกำหนดเครื่องมือและกระบวนการที่เหมาะสมเพื่อสร้างความสัมพันธ์

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่าน ผู้บริหารฝ่ายกลยุทธ์องค์กร วิเคราะห์ ผู้บริหารฝ่ายการตลาด ลูกค้าสัมพันธ์ ผู้บริหารฝ่ายนโยบายและวางแผน และบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง ตามวัน เวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐสุต โทร. 02-661-7750 ต่อ 221 และ 223 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง



(นางสาวกัลยา แสงหวานุญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

หลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง

Customer - Focused Organization Course

หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันนี้ เทคโนโลยีและโซเชี่ยลมีเดีย ได้เข้ามามีบทบาทในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น ส่งผลให้การสื่อสารระหว่างองค์กรกับลูกค้า สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็วและสะดวกมากขึ้น ดังนั้น ในการสร้างสรรค์ความพึงพอใจให้กับลูกค้า นั้น จึงถือว่าเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่ง ที่องค์กรให้ความสำคัญในการดำเนินการ เพื่อให้องค์กรนั้นเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

การให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Focused) นั้นเป็นกระบวนการที่องค์กรนำมาใช้ในการสร้างกลยุทธ์ที่สำคัญขององค์กรผ่านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยมุ่งเน้นการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความประทับใจต่อองค์กรสูงสุดเป็นหลัก ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับลูกค้า นั้นเมื่อมองจากมุมมองของลูกค้าแล้ว สามารถเป็นได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ การเข้าใจความสัมพันธ์นี้จะช่วยให้องค์กรได้เข้าใจในมุมมองและพฤติกรรมของลูกค้ามากขึ้น เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงการดำเนินการให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุดเท่าที่ดำเนินการได้ ทำให้เกิดการบอกต่อของลูกค้าในเชิงบวกที่ดีต่อองค์กรและก้าวไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนขององค์กรต่อไป

วัตถุประสงค์ และประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจความสำคัญของการที่องค์กรต้องโฟกัสกับลูกค้า และนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในหลักการของการสร้างธุรกิจที่ให้ความสำคัญของลูกค้าเป็นแกนกลางของการพัฒนาธุรกิจ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างแผนปฏิบัติงาน (Action plan) ขององค์กร เพื่อนำไปสู่การเป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารหรือผู้จัดการทั่วไป ที่มีส่วนในการวางแผนกลยุทธ์ขององค์กร หัวหน้าอาวุโสด้านการตลาด, การขาย, การวางแผนกลยุทธ์ สำหรับพนักงานทั่วไป ที่รับผิดชอบในด้านการสื่อสาร การบริการ หรือความสัมพันธ์กับลูกค้า

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 13 – 14 กันยายน 2566 ณ ห้องประชุม ปารีชาต ชั้น M โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS ราชดำริ ทางออก 4)

รูปแบบการอบรม

จัดอบรมแบบบรรยายและเวิร์คช็อปเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ลงมือทำจากกรณีศึกษาต่าง ๆ รวมทั้งเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนกันภายในกลุ่มและกับวิทยากร พร้อมทั้งได้รับคำปรึกษา/คำแนะนำจากวิทยากร เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการพัฒนา ทั้งทักษะการคิดแล้วสามารถนำไปใช้ได้จริง

งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	18,900	1323.00	20223.00	189.00	20,034.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	18,900	1323.00	20223.00	567.00	19,656.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดสุทธิ	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900	1183.00	18083.00	169.00	17,914.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	16,900	1183.00	18083.00	507.00	17,576.00	3%

Co-Hosted By:

rethink
ACADEMY



สำหรับหน่วยงานข้าราชการ โดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๔๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
2. แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมาที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
3. ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนา เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนทบุรีเลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 28 สิงหาคม 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 4 กันยายน 2566 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าน้ำดื่มและเอกสารประกอบการสัมมนา)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

หลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง

Customer - Focused Organization Course

สอนโดย คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง, คุณจิรวัดน์ ศรีธระชียานนท์

วันที่ 13 กันยายน 2566

วันที่ 13 กันยายน 2566	
Day 1	หัวข้อการอบรม
09.00 – 10.30 น.	<p>เกริ่นนำถึงความสำคัญของการที่องค์กรต้องโฟกัสกับลูกค้าและนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน</p> <p>หัวข้อที่ 1: The Essential of Customer-Focused Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> • อะไรคือองค์กรที่เป็น Customer-Focused ต่างจากองค์กรอื่นอย่างไร • การเปลี่ยนแปลงจากองค์กร Product-Focused สู่องค์กรแบบ Customer-Focused <p>Workshop 1: ทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการโฟกัสลูกค้า</p>
10.45 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 2: ความสำคัญของการเป็นองค์กรแบบ Customer-Focused</p> <p>ประโยชน์ของการเป็นองค์กรแบบ Customer-Focused</p> <ul style="list-style-type: none"> • การพัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์จากแนวทาง Customer-Focused <p>Workshop 2: เข้าใจถึงประโยชน์ขององค์กรที่เป็น Customer-Focused</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม)</p>
13.00 – 14.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในช่วงเช้า</p> <p>หัวข้อที่ 2: ความสำคัญของการเป็นองค์กรแบบ Customer-Focused (ต่อ)</p> <p>ประโยชน์ของการเป็นองค์กรแบบ Customer-Focused</p> <ul style="list-style-type: none"> • การพัฒนาบริการให้ลูกค้าประทับใจผ่านการทำความเข้าใจแบบ Customer-Focused • การสร้างวัฒนธรรมองค์กรอันดีให้กับพนักงาน <p>หัวข้อที่ 3: แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจต่าง ๆ ทั่วโลกสู่ Customer-Focused และ Case Study ต่างๆ</p> <p>Workshop 3: จะทำให้องค์กรเป็นแบบ Customer-Focused ได้อย่างไร</p>
14.45 – 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: การทำให้ธุรกิจมีการทำงานแบบ Customer-Focused</p> <ul style="list-style-type: none"> • การสำรวจและกำหนด Core Value ขององค์กร • การสร้างให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรแบบ Customer-Focused • การสร้าง Customer-Focused mindset ให้กับคนในองค์กร • การบริหารองค์กรเพื่อให้เกิดพฤติกรรมแบบ Customer-Focused <p>Workshop 4: แบบสำรวจว่าองค์กรเรานั้นเป็น Customer-Focused แล้วหรือยัง?</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม)</p> <p>สรุปเนื้อหา</p>
วันที่ 14 กันยายน 2566	
Day 2	หัวข้อการอบรม

09.00 – 10.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในวันแรก</p> <p>หัวข้อที่ 5: Customer-Focused Business</p> <ul style="list-style-type: none"> • การดำเนินการธุรกิจในรูปแบบ Customer-Focused • การสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายแบบ Customer-Focused <p>Workshop 5: วางแผนการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าแบบ Customer-Focused</p>
10.45 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 5: Customer-Focused Business (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> • การบริการที่เป็น Customer-Focused เพื่อทำให้เกิดความประทับใจสูงสุด <p>Workshop 6: วิเคราะห์ความประทับใจของลูกค้าที่ได้รับการบริการขององค์กรที่เป็นแบบ Customer-Focused</p> <p>ช่วง Q&A (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมสอบถามเพิ่มเติม)</p>
13.00 14.30 น.	<p>ทวนเนื้อหาในช่วงเช้า</p> <p>หัวข้อที่ 5: Customer-Focused Business (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> • การทำความเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง (Empathy) • การวิเคราะห์และสร้างประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยม (Experience Excellence) <p>Workshop 7: วิเคราะห์ Empathy และ Experience Excellence ของลูกค้าที่ได้รับการบริการขององค์กรที่เป็นแบบ Customer-Focused</p>
14.45 – 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 5: Customer-Focused Business (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> • การวัดผลการดำเนินการว่าสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า • ปัญหาอาจเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินการ และวิธีแก้ไข <p>Workshop 8: ออกแบบ Action plan ขององค์กรแบบ Customer-Focused</p>

วิทยากร

คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง

- ผ่านประสบการณ์การเป็นผู้บริหารด้านการตลาดดิจิทัลในบริษัทมหาชน และดิจิทัลเอเจนซี
- เจ้าของบล็อกการตลาดอันดับต้นๆของประเทศไทย ที่มีคนติดตามมากกว่า 40,000 คน และมีประสบการณ์บรรยายมา มากกว่า 10 ปี
- Certificate Trainer – de Bono Thinking system

ประสบการณ์การทำงาน

- Vice President, Head of Online Marketing – dtac
- Associate Director, Head of Social Media – Edge
- Digital Project Manager, RS PCL

Business Certificates

- Disney's Business Excellence - Disney Institute

- Disruptive Strategy – HBX|Harvard Business School
- Digital Strategies for Business – Columbia Business School Executive Education
- Innovation of Products and Services: MIT's Approach to Design Thinking
- Mastering Business Models, Strategyzer
- Mastering Value Proposition, Strategyzer
- Telenor Strategy Execution Online Programme – INSEAD

คุณจิรวัดณ์ ศรีระชียานนท์

- ประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในสายงาน Project Management, Business Development, F&B, Marketing Management และ General Management
- อดีตผู้บริหารระดับสูงในหลายบริษัท

ประสบการณ์การทำงาน

Swapi Holdings - Consultant

Krob Attarote - Consultant

Intercof Corporation - Advisor to Managing Director

The Never Ending Summer - Advisor to Managing Director Iron Chef H Group - Managing Director

Dhara Devi Cake Shop - General Manager

Wiko Mobile Thailand - CEO

SiS Distribution - General Manager

Wavelet Software - Director

Hardware House International - COO

Secret Recipe Cafe - Marketing Manager

Pamari - Business Development Consultant

S. Khonkean Food Industry - General Manager

หลักสูตรกลยุทธ์ออกแบบองค์กรแบบมุ่งเน้นลูกค้าเป็นแกนกลาง
Customer - Focused Organization Course

วันที่ 13 - 14 กันยายน 2566

ณ ห้องประชุม ปารีส ชั้น M โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ (BTS ราชดำริ ทางออก 4)

ได้รับกระเป๋าผ้าแคนวาส
พร้อมใบประกาศนียบัตร



โปรโมชั่นพิเศษ

ลงทะเบียนตั้งแต่วันที่ - 21 สิงหาคม 2566
ลงทะเบียน 2 ท่าน ท่านละ 18,083 บาท
(จากปกติ 1 ท่าน 20,223 บาท)

** รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม **

อัตราค่าลงทะเบียนแบบ On-Site

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	18,900	1,323	20,223	189	20,034	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	18,900	1,323	20,223	567	19,656	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
รายการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900	1,183	18,083	169	17,914	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	16,900	1,183	18,083	507	17,576	3%

การชำระเงิน

สามารถชำระเป็นเช็ค หรือ โอนเงินผ่านธนาคาร (Pay In) เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม

ที่อยู่บริษัท แอ็บโซลูทก์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง 1401
ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือเขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803



ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8



ธนาคารกรุงเทพ สาขานนทบุรี
บัญชีออมทรัพย์ 925-0-07304-7



ธนาคารสิริกิติ์ สาขาสุขุมวิท 33 (บางกะปิ)
บัญชีออมทรัพย์ 003-2-42408-4

วิธีการลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมากี่ (แฟกซ์) 02-6617757 หรือ (อีเมล) pimphatsara@absolutealliances.com และ Manashanok@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com

2. สามารถชำระค่าลงทะเบียนล่วงหน้า ภายในวันที่ 28 สิงหาคม 2566

3. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! และ**ทำการยกเลิกก่อนวันที่ 4 กันยายน 2566** (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม กระเป๋าผ้าแคนวาส)

กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องและชัดเจน

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ปกติ ฮาลาล มังสวิรัติ

2. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ปกติ ฮาลาล มังสวิรัติ

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (หน่วยงาน) สำนักงานใหญ่ สาขาที่.....

หน่วยงาน.....ที่อยู่(สำหรับออกใบเสร็จ)เลขที่.....ถนน.....

แขวง.....เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....ตู้ประสานงาน.....

ข้าพเจ้ายินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูทก์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน

เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงทะเบียนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ไม่ยินยอม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูทก์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

เลขที่ 2792

วันที่ 17 ก.ค. 2566 เวลา

ที่ อว 6501.0701/3362

คณะมนุษยศาสตร์

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

50 ถนนงามวงศ์วาน แขวงลาดยาว

เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

11 กรกฎาคม 2566

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ประชาสัมพันธ์หลักสูตร

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

สิ่งที่ส่งมาด้วย โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์

ด้วยฝ่ายบริการวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำหนดจัดโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ “การพัฒนางานประจำสู่งานวิจัย (Routine to Research : R2R)” สำหรับบุคลากรสายสนับสนุนและช่วยวิชาการมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสถาบันอุดมศึกษาทั่วไป เพื่อให้บุคลากรสายสนับสนุนวิชาการได้มีความรู้ในเรื่องการพัฒนาจากงานประจำสู่งานวิจัย อย่างมีคุณภาพและถูกต้องตามหลักวิชาการ มีผลงานวิจัยและผลงานทางวิชาการสำหรับการขอตำแหน่งที่สูงขึ้น และสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้เข้าอบรมสามารถคิดหัวข้อวิจัยของตนเองและนำไปต่อยอดสร้างงานวิจัยได้ โดยกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 22-23 สิงหาคม 2566 เวลา 09.00-16.00 น. ณ อาคาร 1 คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ในการนี้ฝ่ายบริการวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ขอบความอนุเคราะห์หน่วยงานของท่านประชาสัมพันธ์หลักสูตรอบรมดังกล่าว ทั้งนี้ได้แนบโปสเตอร์และรายละเอียดหลักสูตรการอบรมมาพร้อมแล้ว หรือติดตามได้ที่เว็บไซต์ <https://lifelonglearning.human.ku.acth/> หรือ <https://www.facebook.com/Humanities.KasetsartU> หรือติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายบริการวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์ 0-2579-5566-8 ต่อ 1108 หรือที่เบอร์โทรศัพท์ 098-780-0550 หรือ 084-771-4749 ในวันและเวลาราชการ ทั้งนี้ได้แนบโปสเตอร์มาพร้อมแล้ว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ด้วยจักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธงรบ รื่นบรรเทิง)

คณบดีคณะมนุษยศาสตร์

ฝ่ายบริการวิชาการ

โทร. 0 2579-5566-8 ต่อ 1108

โทรสาร 0 2561-2711

โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
“การพัฒนางานประจำสู่งานวิจัย”
(Routine to Research : R2R)

รุ่น **2**

วันที่ 22 - 23 สิงหาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น.

ณ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการวิจัย R2R
- การกำหนดโจทย์ปัญหาวิจัย
- การทบทวนเอกสารและพัฒนารอบแนวคิดการวิจัย
- การออกแบบการวิจัย R2R
- การเก็บรวบรวมข้อมูล
- การวิเคราะห์และรายงานผลการวิจัย
- การเผยแพร่ผลงานวิจัย
- การออกแบบเครื่องมือวิจัย
- การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย
- การเขียนโครงร่างการวิจัย
- การฝึกปฏิบัติการเขียนโครงร่างการวิจัย

รับสมัครผู้เข้าร่วมอบรม **30** ท่าน
เพียงท่านละ **3,000** บาทเท่านั้น

หากผู้เข้าอบรมมี Notebook สามารถนำมาในวันอบรมได้

ชำระค่าลงทะเบียน



ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
เลขที่บัญชี : 235-295363-4
ชื่อบัญชี : ฝ่ายบริการวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์
สำนักงานการชำระเงินราย
E-mail : ac.human.ku@gmail.com



วิทยากร

ศาสตราจารย์ ดร.นฤกฤต วันทะเปศล

สแกนเพื่อลงทะเบียน



สมัครได้ถึง

วันที่ 16 สิงหาคม 2566

KU
KASETSART
UNIVERSITY

**Faculty of
HUMANITIES**
KASETSART UNIVERSITY

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

โทร. 02-579-5566-8 ต่อ 1108

นางรัชดากร เหว้าพรหมมินทร์ โทรศัพท์มือถือ 098-780-0550

นางสาวงามชื่น หวานหอม โทรศัพท์มือถือ 084-771-4749

E-mail : ac.human.ku@gmail.com