

เวลา.....10.54.....น.

Breakthrough Customer Experience Powered by AI #5

หลักสูตรกลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ลูกค้า (CX) เหนือระดับด้วย AI รุ่น 5

ที่มาและความสำคัญ

ในยุคที่ความคาดหวังของลูกค้าเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การสร้างความเป็นเลิศด้านการบริการ (Service Excellence) กลายเป็นหัวใจสำคัญที่ช่วยให้องค์กรสามารถแข่งขันและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างยั่งยืน องค์กรในทุกอุตสาหกรรมต้องเผชิญกับความท้าทายในการเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง ทั้งในมิติของข้อมูลพฤติกรรมและอารมณ์ รวมถึงการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาสร้างประสบการณ์ที่ตอบโจทย์และเกินความคาดหมายของลูกค้า

หลักสูตร "Breakthrough Customer Experience Powered by AI" ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยผู้เข้าร่วมเข้าใจถึงความสำคัญของการนำ Insights จากลูกค้ามาพัฒนากลยุทธ์การบริการที่โดดเด่น โดยผสมผสานศาสตร์ของเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรม จิตวิทยา และเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดเดิม ๆ และสร้างมาตรฐานใหม่แห่งการบริการ

สาระสำคัญของหลักสูตร

หลักสูตร "Breakthrough Customer Experience Powered by AI" มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและความเข้าใจในกระบวนการสร้างประสบการณ์ลูกค้าที่เหนือระดับ เพื่อนำไปสู่ Service Excellence ผ่านการบรรยาย การปฏิบัติ และกรณีศึกษา โดยเนื้อหาหลักสูตรครอบคลุม:

- **วิธีการประยุกต์ศาสตร์และศิลป์ของหลักการตลาดยุคใหม่ (Marketing 6.0)** การจับสัญญาณของแนวโน้มผู้บริโภค (Consumer Trends Radar) เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) โดยเฉพาะแนวคิด การสะกดความคิดสะกดพฤติกรรม (Nudge) และ การจูงใจ (Persuasion) เข้ากับ จิตวิทยาอคติหรือความลำเอียงในการตัดสินใจ (Cognitive Biases) ทั้งสำหรับผู้นำและสำหรับนักการตลาด เพื่อนำมาพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดเชิงนวัตกรรมที่ช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันผ่านการสร้างสรรค์คุณค่ารูปแบบต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้า
- **การวิเคราะห์ลูกค้าและ Insights:** เทคนิคการใช้เครื่องมือ เช่น The Apple Game และ Empathy Mapping เพื่อค้นหาและเข้าใจความต้องการเชิงลึกของลูกค้า
- **การออกแบบประสบการณ์ที่ตอบโจทย์:** การนำข้อมูลและเทรนด์ผู้บริโภคมาพัฒนา Customer Journey และ Touchpoints ที่สร้างความประทับใจ
- **การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี:** การใช้ Generative AI, Machine Learning และ Immersive Technology เพื่อยกระดับการบริการและสร้างประสบการณ์เฉพาะบุคคล
- **การสร้างเชื่อมั่นและการสื่อสาร:** เทคนิคการเล่าเรื่อง การสร้างความไว้วางใจ และการตอบคำถามเพื่อเพิ่ม Engagement
- **การออกแบบกลยุทธ์ Breakthrough CX:** การผสมผสานเทคนิคที่เรียนรู้ทั้งหมดเพื่อออกแบบบริการที่เชื่อมโยงทั้ง Insights และเทคโนโลยี

หลักสูตรนี้จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถสร้างประสบการณ์ลูกค้าที่ไม่เพียงตอบสนอง แต่ยังสร้างความประทับใจและความภักดีในระยะยาว

วัตถุประสงค์ และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารพัฒนากลยุทธ์การตลาดเชิงนวัตกรรมที่สร้างความได้เปรียบผ่านการสร้างคุณค่ารูปแบบใหม่ โดยใช้ความรู้ด้านการตลาด เทคโนโลยี จิตวิทยา และเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมที่ทันสมัย
2. เพื่อให้ผู้บริหารออกแบบและบริหารประสบการณ์ลูกค้าด้วยความเข้าใจเทคโนโลยีอัจฉริยะที่สร้างโอกาสและคุณค่าใหม่ พร้อมพัฒนาทักษะการออกแบบทางเลือกและสภาพแวดล้อมที่ยกระดับประสบการณ์เชิงดิจิทัล
3. เพื่อเปิดโอกาสให้แลกเปลี่ยนวิสัยทัศน์และแนวทางการพัฒนาบริการระหว่างผู้เข้าร่วม เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและขยายขีดความสามารถขององค์กร
4. เพื่อพัฒนาทักษะในการเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมลูกค้า ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกและเครื่องมือที่หลากหลาย
5. เพื่อสร้างความสามารถในการออกแบบประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) ที่สอดคล้องกับหลักการ Service Excellence
6. เพื่อเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เช่น AI และ Immersive Technology ในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ
7. เพื่อเพิ่มศักยภาพในการสื่อสารและสร้างความไว้วางใจในทุก Touchpoint ของบริการ
8. เพื่อพัฒนากลยุทธ์ Breakthrough CX ที่สามารถตอบโจทย์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูงที่ต้องรับผิดชอบงานด้านกลยุทธ์และการตลาด ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน และรัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ ด้านการศึกษา ด้านสาธารณสุข ด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ รวมถึงผู้ประกอบการและผู้บริหารองค์กรธุรกิจที่อยู่มาอย่างยาวนาน รวมไปถึงธุรกิจรูปแบบสตาร์ทอัพที่ต้องการเพิ่มพูนทักษะและศักยภาพในการวิเคราะห์และการคาดการณ์ในอนาคตที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กร เพื่อวางแผนกลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าให้สอดคล้องกับการรับมือ ให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ

ระยะเวลาในการอบรม

วันที่ 21 - 22 สิงหาคม 2568 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

งบประมาณค่าใช้จ่าย

อัตราค่าลงทะเบียน	ราชการ / รัฐวิสาหกิจ		บริษัทเอกชน / บุคคลทั่วไป	
	1 ท่าน	โปรโมชั่น 2 ท่าน ท่านละ	1 ท่าน	โปรโมชั่น 2 ท่าน ท่านละ
ราคา/ท่าน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)	16,900	14,900	16,900	14,900
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	1,183	1,043	1,183	1,043
ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	18,083	15,943	18,083	15,943
หัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)	169 (1%)	149 (1%)	507 (3%)	447 (3%)
ยอดรวมหักภาษี ณ ที่จ่าย	17,914	15,794	17,576	15,496

ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนสมาชิก (ระยะเวลา 12 เดือน หลักสูตรใดก็ได้)

แพ็คเกจ Premier (16 คน)		ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ		199,000.00	13,930.00	212,930.00	1,990.00	210,940.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป		199,000.00	13,930.00	212,930.00	5,970.00	206,960.00	3%
แพ็คเกจ Platinum (12 คน)		ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ		159,000.00	11,130.00	170,130.00	1,590.00	168,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป		159,000.00	11,130.00	170,130.00	4,770.00	165,360.00	3%
แพ็คเกจ Gold (8 คน)		ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ		109,000.00	7,630.00	116,630.00	1,090.00	115,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป		109,000.00	7,630.00	116,630.00	3,270.00	113,360.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการ โดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๕๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล arisbella@duga.or.th

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- 1.กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนและแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) มาที่อีเมล arisbella@duga.or.th
- 2.ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 08 สิงหาคม 2568 การยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 11 สิงหาคม 2568 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเปาะและเอกสารประกอบการอบรม)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม อริสเบลล์ (อลิซ) 02-661-7750 ต่อ 221, 230 และ 233

Line Official : @dugathailand FB : สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย – DUGA

Breakthrough Customer Experience Powered by AI #5
หลักสูตรกลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ลูกค้า (CX) ด้วยพลัง AI รุ่น 5

วันที่ 21 สิงหาคม 2568	
Day 1 เข้าใจ เชื่อมโยง สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	
Day 1	หัวข้อการอบรม
09:00 – 10:25 น.	หัวข้อที่ 1 Marketing 6.0 กับ Service Excellence - องค์ประกอบสำคัญของ Service Excellence: เข้าใจความต้องการของลูกค้า, ใส่ใจและการมอบประสบการณ์เกินความคาดหมาย - แนวคิด Marketing 6.0 ภาพการตลาดในอนาคต และ ผลกระทบของเทคโนโลยีที่จะมีต่อพฤติกรรมและประสบการณ์ของลูกค้า รวมถึงผลกระทบที่มีต่อการทำตลาด - Predictive Marketing - Contextual Marketing - Augmented Marketing - ตัวอย่างกรณีศึกษาของแบรนด์ที่ใช้ Breakthrough CX Design เพื่อบรรลุเป้าหมาย Service Excellence กิจกรรม: แลกเปลี่ยนเป้าหมายการออกแบบประสบการณ์ลูกค้าขององค์กรของท่านขององค์กรในปัจจุบัน
พักเบรก	
10:40 – 12:00 น.	หัวข้อที่ 2 Breakthrough Customer Tools and Apply - การสะกดความคิดสะกดพฤติกรรม (Nudge): ทฤษฎีการตัดสินใจข้อ สมอง 2 ระบบ (System 1, System 2) และสมองแบบคิดเร็ว คิดช้า (Thinking Fast & Slow) - เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม กับ การตัดสินใจของมนุษย์ และเทคนิคการจูงใจ (Persuasion) - จิตวิทยาอคติหรือความลำเอียงในการตัดสินใจ (Cognitive Biases) สำหรับผู้นำ และสำหรับนักการตลาด - Dialogue for Customer Persona การสนทนาเพื่อเข้าใจลูกค้าในภาพรวม - Dialogue for Insight การสนทนาเพื่อหาความต้องการ และความต้องการที่ซ่อนอยู่ โดยผ่าน Framework: The Apple Game a. Uncover Skin การสังเกตและสนทนาเพื่อเข้าใจเปลือกนอกและบริบทของลูกค้า b. Uncover Flesh การสนทนาเพื่อเข้าใจความรู้สึก, Pain และ Gain ของลูกค้า c. Uncover Core การสนทนาเพื่อเข้าใจเรื่องที่ลูกค้าพูดออกมาได้ยาก และคุณค่าที่ลูกค้ายึดถือ - Range of Knowledge การสนทนากับลูกค้าจำเป็นต้องมีความรู้กว้าง กิจกรรม: Workshop Roleplay ทรงลูกค้า การถามคำถามเพื่อหา Insight และสนทนาฝึกเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าสู่ Total Solution

พักเบรก	
13:00 – 14:00	หัวข้อที่ 3 The Art of Explaining • 116 Patterns of Communication • Stunning Opening เทคนิคการเปิด • Building Trust เทคนิคการสื่อสารเพื่อสร้างความไว้วางใจ • Compelling Story เทคนิคการเล่าเรื่อง • Sales Mastery เทคนิคการขาย • Complexity to Clarity เทคนิคการทำให้ความซับซ้อน • Logic & Credible เทคนิคการใช้ตรรกะและความน่าเชื่อถือ • Emotion เทคนิคการกระตุ้นอารมณ์ กิจกรรม: Workshop Roleplay การเล่าเรื่องเพื่ออธิบายสินค้า/ Solution
14:00 – 14:45 น.	หัวข้อที่ 4 Answering Intelligence • Answer Intelligence Tools • AQ Framework • Empathic Answer การตอบคำถามเชิงเข้าใจ • Hamburger Feedback การตอบคำถามเพื่อได้กลับ • Rising Insights การตอบคำถามเพื่อสร้าง AHA Moment กิจกรรม: Workshop Roleplay ฝึกใช้เทคนิคการตอบคำถามโดยการรวมข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าและการออกแบบคำตอบที่ช่วยแก้ปัญหาเฉพาะหน้า เช่น การสร้างคำตอบที่สร้าง Trust และ Engagement ในบริบทที่ต่างกัน
พักเบรก	
15:00 – 16:00 น.	หัวข้อที่ 5 Integrating Customer Insights into Service Excellence • วิธีการนำ Insight ที่ได้จาก The Apple Game และ 116 Patterns of Communication ไปออกแบบบริการที่เหนือความคาดหมาย • เทคนิคการใช้เครื่องมือ เช่น Empathy Mapping และ Customer Journey Mapping ในการออกแบบบริการ กิจกรรม: สร้างตัวอย่างบริการใน Customer Journey Map ที่ใช้ Insights และ Patterns of Communication
สรุปวันที่ 1 & Reflection	

วันที่ 22 สิงหาคม 2568

Day 2: ออกแบบประสบการณ์เหนือระดับ

Day 2	หัวข้อการอบรม
09:00 – 09:45 น.	หัวข้อที่ 6 เครื่องมืออัจฉริยะที่ช่วยออกแบบประสบการณ์: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ Generative AI และ ChatGPT ● Introduction to Generative AI ● Prompt Engineering - สร้างทักษะเพื่อสื่อสารกับ AI ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้เทคนิค เช่น Prompt Priming, Chain of Thought, Shot Prompting ● Prompt Template – โครงสร้าง Prompt สำหรับใช้เป็นคัมภีร์ในการเขียน Prompt แบบละเอียด ● Explore GPTs – ทำความรู้จักพีเจเออร์ AI ผู้ช่วยส่วนตัว ที่ช่วยยกระดับผลงาน กิจกรรม: ฝึกเขียน Prompt สำหรับงานออกแบบประสบการณ์ลูกค้า ทดลองใช้ Custom GPTs สำหรับงานออกแบบประสบการณ์ลูกค้า
09:45 – 10:30 น.	หัวข้อที่ 7 Introduction to Visual Thinking for Consumer Insights การใช้เครื่องมือ Visual Decoder เพื่อช่วยแก้ปัญหาทางธุรกิจ และ ทำความเข้าใจข้อมูลเชิงลึก ● หลักการคิดด้วยภาพ Visual thinking คืออะไร และทำไมถึงจำเป็น เพื่อการมองเห็นลูกค้าด้วยสายตาภายใน (Seeing inner-sights) ● การเห็นการเปลี่ยนแปลงด้านมิติของเวลาต่อปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นด้วยโหมด When ด้วยการใชภาพกลุ่มเส้นเวลา (Timeline) ● Customer & Market Focus: ทำความรู้จักตัวตนและความต้องการของลูกค้าผ่าน Customer Journey Map กิจกรรม: Connecting Moments: การสร้างประสบการณ์ที่พิเศษอย่างมีประสิทธิภาพผ่าน Journey Map
พักเบรก	
10:45 – 12:00 น.	หัวข้อที่ 8 การจับสัญญาณของแนวโน้มผู้บริโภค (Consumer Trends Radar) ● องค์ประกอบของเทรนด์ (Elements of Trends): พื้นฐานของความต้องการ (Basic of Needs), ตัวขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง (Driver of Change), และ นวัตกรรม (Innovations) ● พื้นฐานของความต้องการ (Basic of Needs) - วิเคราะห์พื้นฐานของความต้องการ โดยอ้างอิงหลักการ Maslow's Hierarchy of Needs และ Manfred Max-Neef's Fundamental Human Needs เพื่อให้เข้าใจเหตุผลที่แท้จริงเบื้องหลังการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้า ● ตัวขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง (Driver of Change) - ทำความรู้จัก ความเปลี่ยนแปลงมหัพภาค (Shifts) ซึ่งกำหนดทิศทางของเทรนด์ และ สิ่งกระตุ้นการเปลี่ยนแปลง (Triggers) ซึ่งส่งผลต่อวิธีคิดและทัศนคติของลูกค้าที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ ● นวัตกรรม (Innovations) - ทำความรู้จักนวัตกรรมประเภทต่าง ๆ ซึ่งไม่จำกัดอยู่เพียงแค่นวัตกรรมสินค้าและบริการ แต่ยังรวมถึง แนวคิดธุรกิจ แนวทางการตลาด ฯลฯ

	กิจกรรม: ● Opportunity Sweet Spot ● กิจกรรม Consumer Trends Radar
พักเบรก	
13:00 – 14:25 น.	หัวข้อที่ 9 Emerging Technologies for Personalised CX เทคโนโลยีที่ช่วยในการเสริมประสบการณ์ลูกค้า ● เครื่องมือ Data Management Tools ที่ช่วยเสริมประสบการณ์ของลูกค้า ● เทคโนโลยีต่าง ๆ ได้แก่ AR, VR, Spatial Computing, AI and Machine Learning ● Immersive Technology และ การสร้าง Immersive Experience ● ตัวอย่างการใช้ Data Analytics, AI, และ Machine Learning ในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างประสบการณ์เฉพาะบุคคล (Personalisation) ● Use Cases ขององค์กรที่ประสบความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างประสบการณ์เฉพาะบุคคล (Personalisation) กิจกรรม: - ออกแบบประสบการณ์ Delight ผ่านการใช้เทคโนโลยีร่วมสมัย - ออกแบบประสบการณ์ Peak-end Rule ผ่านการใช้เทคโนโลยีร่วมสมัย
พักเบรก	
14:40 – 16:00 น.	หัวข้อที่ 8 Designing Breakthrough Customer Experience ● Experience Value Chain - สร้างมูลค่าทางธุรกิจ ด้วยการออกแบบห่วงโซ่คุณค่าประสบการณ์ และแก้ปัญหาประสบการณ์การใช้งานของผู้ใช้ โดยพิจารณาจากทั้งความเข้าใจภายใน (Insights) และ ปัจจัยภายนอก (Consumer Trends) ● UTCC's AIMS Framework (AI Integration for Modern Systems) ● การประยุกต์เนื้อหาของวันที่ 1 และ 2 เพื่อออกแบบกลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ลูกค้า กิจกรรม: - ออกแบบ Experience Value Chain - การใช้ AIMS Framework เพื่อช่วยออกแบบการสร้างประสบการณ์ลูกค้าเหนือระดับด้วย AI
สรุปวันที่ 2	
1) Key takeaways 2) Reflection	

วิทยากร โดย:



ดร.ฐิธิรักษ์ โปตะวงษ์

ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และ การคิดด้วยภาพ (Visual Thinking)
อาจารย์ประจำ วิทยาลัยนวัตกรรมการสื่อสารสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการสื่อสารทางธุรกิจให้กับหน่วยงานรัฐและเอกชน
วิทยากรที่ได้รับการรับรองจากหลักสูตร The Back of the Napkin ที่ใช้หลักการ Visual Thinking
ของ Dan Roam ซึ่งใช้ในองค์กรชั้นนำทั่วโลก
Producer โฆษณาและรายการทีวี



ผศ. ดร.มยุรี ศรีกุลวงศ์

ผู้เชี่ยวชาญด้านการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การตลาดดิจิทัล และการจัดการการ
เรียนรู้ อาจารย์ประจำ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย อาจารย์พิเศษ
บัณฑิตวิทยาลัยและวิทยาลัยนวัตกรรมการสื่อสารสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
กรรมการ คณะกรรมการ Digital Economy หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
ที่ปรึกษา ด้านการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัล ให้กับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนชั้นนำ



ดร.อรรถศิษฐ์ พัฒนาศิริ

ผู้เชี่ยวชาญด้านการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล และ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในองค์กร
รองผู้อำนวยการสำนักคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และอาจารย์ประจำวิทยาลัย
นวัตกรรมการสื่อสารสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
อาจารย์พิเศษ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ที่ปรึกษาหน่วยงานภาครัฐในโครงการเกี่ยวกับการสร้างนวัตกรรม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม อริสเบลล์ (อลิซ) 02-661-7750 ต่อ 221, 230 และ 233

Line Official : @dugathailand FB : สมาคมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตไทย - DUGA

ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยท์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออกที่ 4)

ลงทะเบียนตั้งแต่วันนี้ - 4 สิงหาคม 2568
2 ท่าน ท่านละ 14,900 บาท (จากปกติ 1 ท่าน 16,900 บาท)

วิธีการลงทะเบียน

- โปรดทราบให้ละเอียดและชัดเจน**

การชำระเงิน

