



Paradigm Shift for New Product Creation

ถ้าการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่คือกลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจของท่านแล้ว
ท่านไม่ควรพลาดหลักสูตร “Paradigm Shift for New Product Creation”



พบกับสัมมนาเชิงปฏิบัติการ

วันที่ 26-30 กันยายน 2559

สถานที่จัด โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ



เมื่อยุคของ OEM (Original Equipment Manufacturer) แบบเดิมๆ กำลังหมดไป คู่แข่งที่กำลังบุกได้ถูกกว่าและคุณภาพดีกว่า กำลังก้าวเข้ามาในธุรกิจของท่าน ท่านเคยคิด หรือไม่ว่า ธุรกิจของท่านกำลังต้องสร้างสินค้าและ บริการ ที่มีความแปลกใหม่ สามารถตอบโจทย์ของลูกค้าในรูปแบบที่แตกต่างไปจากคู่แข่งในตลาด ซึ่งสินค้าและบริการใหม่นี้ยังคงเต็มเปี่ยมไปด้วยหน้าที่ (Function) การใช้งานที่ง่าย (Simplify) และทรงประสิทธิภาพ (Effectiveness) ราคาเหมาะสม (affordable price) และสวยงามเหมาะกับยุคสมัย และกลายเป็นทางเลือกของคนในยุคดิจิทัล อย่างแท้จริง

ส.ส.ท. ขอเชิญท่านพบกับหลักสูตรแห่งปีที่จะช่วยพัฒนาความคิด (Creativity) สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product and Service) ที่แตกต่างไปจากเดิม ใน “Paradigm Shift for New Product Creation” โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านการศึกษาการตลาด (Market Research) จากประเทศญี่ปุ่น ที่จะมาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นสร้างสรรค์ของท่าน ครั้งนี้พบกับ **Prof. Dr. Motohiro Kurokawa Director, Hansa Inc., Japan** (Product Planning and Marketing Research) และ **ดร.ภาณุมาศ อรุณเดชาวัฒน์ Ph.D. Advance Engineering Design** จากคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

+



หลักสูตรแนะนำสำหรับ

- Managing Director for SME
- New product development (NPD) Supervisor/ Manager
- Product / Process Development Engineer
- Service development Supervisor /Manager
- Sales & Marketing Supervisor /Manager
- Designer/stylist



ถ้าการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่คือกลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจของท่านแล้ว ท่านไม่ควรพลาดหลักสูตร “Paradigm Shift for New Product Creation”

วัน	เวลา	หัวข้อการอบรม	วิทยากร
26 กันยายน 2559	09:00 - 12:15	Introduction to Product Planning ก่อนที่ท่านจะเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การเรียนรู้กระบวนการ Product Planning เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การสื่อสารถึงความคิดสร้างสรรค์เกิดขึ้นได้อย่างราบรื่น	Arundachawat / Kurokawa
	13:15 - 16:30	Process of creation ความคิดสร้างสรรค์ที่เกิดขึ้นอย่างมีแบบแผน ตามแนวทางของ Product Planning จำเป็นอย่างไรต่อการทำธุรกิจ ทำอย่างไรจะบ่มเพาะความคิดใหม่ๆ สู้สินค้าและบริการอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรม	Kurokawa
27 กันยายน 2559	09:00 - 12:15	Understanding Consumers การสำรวจความต้องการลูกค้า (needs & wants) มีมากมายหลายวิธี แต่วิธีการที่ดีที่สุดจึงจะให้ผลที่ตอบโจทยธุรกิจ ถ้าท่านต้องการคำตอบที่ถูกต้อง...จงเริ่มต้นจากการตั้งคำถามที่ถูกต้อง	Kurokawa
	13:15 - 16:30	Analyzing your product/service ทางเลือกหนึ่งของการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการแห่งอนาคต คือ การเพิ่มคุณค่า และกำจัดความสูญเปล่าอย่างถึงรากเข้าด้วยเทคนิค Value Engineering (VE) ให้กับสินค้าและบริการเดิมที่มีอยู่เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน	Arundachawat
28 กันยายน 2559	09:00 - 12:15	Survey project การสำรวจตลาดเพื่อหาความต้องการที่แท้จริงเป็นสิ่งจำเป็นและมีค่าใช้จ่ายไม่น้อย การวางแผนและคาดการณ์ต้นทุนที่เหมาะสมเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้บริหารระดับสูงต้องการจากทีมเสมอ	Kurokawa
	13:15 - 16:30	Communication to customers การสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย เป็นทางเลือกที่สำคัญในการค้นหาความต้องการของลูกค้า ที่ได้พลดิเยี่ยม เทคนิคในการค้นหาความต้องการของลูกค้าควรทำอย่างไร	Kurokawa
29 กันยายน 2559	09:00 - 12:15	Concept make New Product Concept ไม่ใช่เพียงแค่การวาง ข้อกำหนด แต่จะหมายถึง ชื่อเรียก Concept Message, Target customers และรายละเอียดอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการทำการตลาดและการโฆษณา	Kurokawa
	13:15 - 16:30	Explore your market การใช้ส่วนผสม (marketing mix) ทางการตลาด การแบ่ง Market Segment อย่างไรให้เกิดความลงตัวและลูกค้าเกิดความประทับใจในสินค้าและบริการใหม่	Arundachawat
30 กันยายน 2559	09:00 - 12:15	Branding (Introduction) การออกสินค้าและบริการใหม่ สิ่งที่ท่านไม่ได้คิดคือการสร้างแบรนด์ และการบริหารอย่างมีทิศทางเพื่อการคงอยู่ของสินค้าและบริการใหม่ในตลาดอย่างยั่งยืน	Kurokawa
	13:15 - 16:30	Product design (Introduction) ถ้าต้องการนำเสนอ Product Concept ให้ขั้นตอนถัดไปได้รับรู้ ควรต้องเข้าใจงานในขั้นตอนต่อไปอย่างถูกต้องเสียก่อน ซึ่งจะทำให้การส่งต่อแนวคิดผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพสูงสุด	Arundachawat

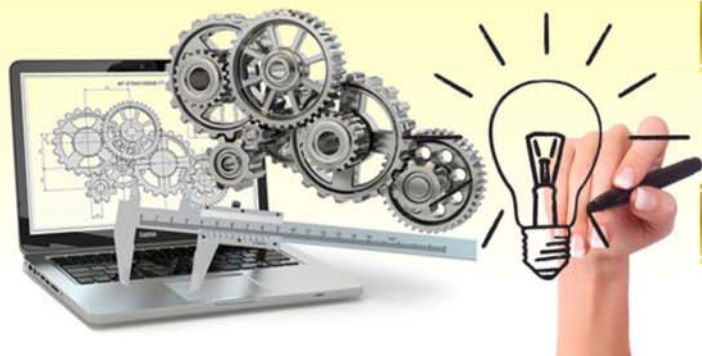


Paradigm Shift for New Product Creation

ถ้าการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่คือกลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจของท่านแล้ว ท่านไม่ควรพลาดหลักสูตร “Paradigm Shift for New Product Creation”

พบกับสัมมนาเชิงปฏิบัติการ วันที่ 26-30 กันยายน 2559

สถานที่จัด โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ



อัตราค่าลงทะเบียน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิก ส.ส.ท., ราชการ, รัฐวิสาหกิจ 20,000 บาท
เจ้าหน้าที่บริษัท และบุคคลทั่วไป 25,000 บาท

ใบสมัครเข้าร่วมสัมมนา

สมัคร 2 ท่านขึ้นไป ท่านที่ 3 ไม่เสียค่าใช้จ่าย
เมื่อชำระภายในวันที่ 15 กันยายน 2559

ชื่อหน่วยงาน.....สมาชิก ส.ส.ท.

ที่อยู่อกใบเสร็จรับเงิน.....

.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....ต่อ.....โทรสาร.....

1. ชื่อ-นามสกุลตำแหน่ง.....

e-mail Address.....

2. ชื่อ-นามสกุลตำแหน่ง.....

e-mail Address.....



ลงชื่อผู้แจ้ง (ตัวบรรจง).....

โทร.....

e-mail Address.....

* ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

วิธีการสมัคร

- ติดต่อสำรองที่นั่ง โดยกรอกข้อความลงในใบแจ้งยืนยันการอบรมและสมัครให้ครบถ้วน และส่งโทรสารหมายเลข 0-2719-9481-3 หรือ E-mail : et@tpa.or.th หรือจองผ่านออนไลน์ www.tpif.or.th
- ติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ฝ่ายพัฒนาและจัดการความรู้ โทร. 0-2717-3000-29 ต่อ 793,757 (คุณชนทอง,คุณนงเยาว์)
- ชำระค่าลงทะเบียน
 - สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) หรือ Technology Promotion Association (Thailand-Japan)
 - ชำระผ่าน บัญชีออมทรัพย์



ชื่อบัญชี สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)	ธนาคารกรุงเทพ	สาขาสุขุมวิท 43	เลขที่บัญชี 172-0-23923-3
	ธนาคารไทยพาณิชย์	สาขาบางกะปิ	เลขที่บัญชี 009-2-23325-3
	ธนาคารกรุงไทย	สาขาพัฒนาการ	เลขที่บัญชี 064-1-11613-8

โปรดแนบสำเนาการสั่งจ่ายเงิน (เอกสารจากธนาคาร) ลงในแบบฟอร์มการส่งสำเนาใบ Pay-in ถึงฝ่ายพัฒนาและจัดการความรู้ ที่หมายเลข Fax 0-2719-9481-3 หรือ Email: et@tpa.or.th

- หมายเหตุ : เนื่องจากสมาคมฯ เสียภาษีเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(8) จึงมีได้อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายตามคำสั่งกรมสรรพากรที่ ก.ป.101/2544 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 กรกฎาคม 2544