FW

3 จาก นางสาวปิยะนุช สวัสดี (คณะอุตสาหกรรมเกษตร) ทราบและส่งต่อ 19 มิ.ย. 2566 11:32
วัตถุประสงค์ เพื่อดำเนินการต่อ
ถึง นายอนงค์ ผมขาว (คณะอุตสาหกรรมเกษตร)

ข้อความ :
ทราบ แจ้งตามเสนอ

FW

2 จาก นายอนงค์ ผมขาว (คณะอุตสาหกรรมเกษตร) ทราบและส่งต่อ 16 มิ.ย. 2566 16:35
วัตถุประสงค์ เพื่อพิจารณาเสนอ
ถึง นางสาวอุไรวรรณ ศักยาภินันท์ (คณะอุตสาหกรรมเกษตร) ทราบ **19 มิ.ย. 2566 11:19**

ข้อความ :
เรียน เลขานุการคณะอุตสาหกรรมเกษตร

ด้วยสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย ได้ดำเนินการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร (B2B Marketing Strategies in Action Course) ในวันที่ 7, 8 และ 9 สิงหาคม 2566 ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงและระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวางแผนออกแบบ กลยุทธ์การตลาดแบบ B2B & B2B2C ได้วางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันยุค ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง ทั้งนี้ ผู้สนใจสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมและลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมได้ที่เว็บไซต์ www.rethinkacademyth.com ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป จนถึงวันที่ 10 กรกฎาคม 2566

รายละเอียดตามเอกสารแนบ

- เพื่อโปรดทราบและโปรดพิจารณา
- เห็นควรเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ให้บุคลากรและผู้สนใจทราบผ่านทางระบบ CMU e-Document และนำขึ้น Web site คณะฯ ต่อไป

แพรวนภา มังษี

กองบริหารงานกลาง
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
เลขรับ 05222
วันที่ ๑๓ มิ.ย. ๒๕๖๖
เวลา

Co-Hosted By:

rethink ACADEMY

สดท.ว058/2566

วันที่ 1 มิถุนายน 2566

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร (On-Site)

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร (B2B Marketing Strategies in Action Course) วันที่ 7, 8, และ 9 สิงหาคม 2566 ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

Business to Business (ธุรกิจ B2B) คือ การทำธุรกิจระหว่างคนทำธุรกิจด้วยกัน อาทิ ผู้ผลิตกับผู้ผลิต ผู้ผลิตกับผู้ส่งออก ผู้ผลิตกับผู้นำเข้า ผู้ผลิตกับผู้ค้าส่งและค้าปลีก และอีกหนึ่งธุรกิจ Business to Customer หรือ ธุรกิจ B2C คือ ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป โดยมีการส่งมอบสินค้าจากผู้ประกอบการถึงมือผู้บริโภคโดยตรง อาจเป็นธุรกิจในรูปแบบของบริษัททำการซื้อขายกับลูกค้า เช่น การเข้าร้านทำผม การรับประทานในร้านอาหาร การเข้าใช้บริการคลินิกหรือโรงพยาบาล ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันสูงสุดในปัจจุบัน องค์กรเองจะต้องสามารถวางแผน ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดแบบ B2B & B2B2C ได้วางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันยุค ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว **ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่าน ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและสื่อสารองค์กร ผู้บริหารฝ่ายนโยบาย ผู้บริหารฝ่ายวิจัย วิเคราะห์ กลยุทธ์องค์กร และบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช่จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย2** สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัสรา กนิษฐสุต โทร. 02-661-7750 ต่อ 221 และ 223 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัลยา แสวงหาบุญ)
เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

rethink ACADEMY

Co-Hosted By:

DUGA

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร

B2B Marketing Strategies in Action Course

ที่มาและความสำคัญ

คุณจะได้สัมผัสแนวคิดล้ำหน้า นำเทรนด์ในการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และสำรวจความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับพื้นฐานใหม่ กระบวนการใหม่ เครื่องมือใหม่ ของกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันสูงสุดในปัจจุบัน คลาสเรียน 3 วันนี้จะเป็นคลาสเชิงปฏิบัติการ ที่มีการโต้ตอบสูงและมุ่งเน้นไปที่การเรียนรู้แบบ critical thinking เพื่อนำไปใช้งานได้จริง แนวการสอนจะเน้นวิธีการกำหนดเข้าไปในหัวใจลูกค้าทั้ง B & C และกำหนดลูกค้าเป้าหมายที่เหมาะ ที่ใช่ เข้าใจแรงจูงใจและพฤติกรรมของลูกค้าธุรกิจ ไปถึงลูกค้าปลายทางของลูกค้าของคุณ เรียนรู้กลยุทธ์การกำหนดราคาและวางข้อเสนอของคุณ และได้รู้วิธี เครื่องมือในการทบทวนองค์กรและกระบวนการทางการตลาดของคุณในแนวทางใหม่ๆ ที่ไปกับโลกยุค 5.0 ในสภาพแวดล้อมการทำงานร่วมกันกับกลุ่มเพื่อนจากหลากหลายแบรนด์ คลาสนี้จะให้คุณได้วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดแบบใหม่ ๆ ได้แบ่งปันประสบการณ์ และขยายมุมมองของคุณกับทั้งวิทยากร เคสตัวอย่างต่างๆ และเพื่อนนักธุรกิจร่วมชั้นเรียน

วัตถุประสงค์และประโยชน์คาดว่าที่จะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวางแผนออกแบบ กลยุทธ์การตลาดแบบ B2B & B2B2C ได้วางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันยุค ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการสร้างกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ผ่านการ ออกแบบ การสร้างโปรแกรม หรือ กิจกรรมสนับสนุนต่างๆที่เหมาะสมกับธุรกิจ และ ลูกค้า B & B2C ยุคดิจิทัล เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบโจทก์ลูกค้า สร้างยอดขาย และ การเติบโตของแบรนด์ อย่างก้าวกระโดด และแบบโดนใจที่สุด
3. เพื่อสร้างเสริมความรู้ และ ติดอาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นกระบวนการ New Digital Marketing Strategies
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง และ ระดับปฏิบัติการ ที่เข้ารับการศึกษาด้วยกัน

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูงและระดับปฏิบัติการ ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจ B2B & B2B2C การตลาดดิจิทัลในรูปแบบใหม่ ๆ ที่ทันสมัย และทันการเปลี่ยนแปลงของโลกที่มีเป้าประสงค์เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 7, 8, และ 9 สิงหาคม 2566 ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

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 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900.00	1,183.00	18083.00	169.00	17,914.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	16,900.00	1,183.00	18083.00	507.00	17,576.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900.00	1,113.00	17013.00	159.00	16,854.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	15,900.00	1,113.00	17013.00	477.00	16,536.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๔๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และ**สำหรับหน่วยงานเอกชน** 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. ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
    - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
    - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขาถนนอโศกมนตรี เลขที่บัญชี 925-0-07304-7
    - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 14 กรกฎาคม 2566 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 27 กรกฎาคม 2566 **(ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าและเอกสารประกอบการสัมมนา)**

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

rethink ACADEMY

Co-Hosted By:

DUGA

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร

B2B Marketing Strategies in Action Course

วันที่ 7, 8, และ 9 สิงหาคม 2566 เวลา 09.00 – 16.30 น.

ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

โดย คุณขนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: Partner & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.

และสุภาวดี ตันติยานนท์: CEO and Founder, eXperience Matters Co.,Ltd.

วันที่ 7 สิงหาคม 2566	
09.00-10.30 น.	หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization • รู้จักลูกค้า รู้จักเทรนด์ ทั้ง B2B and B2B2C • เข้าใจว่าลูกค้าแบบ 5.0: Segmentation as ONE กิจกรรม 1: กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่ ตามแบรนด์/ธุรกิจ: B2B Customer Persona Canvas
10.45-12.30 น.	หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization • เรียนรู้เครื่องมือสร้างจุดขาย และ จุดต่างของธุรกิจ Construct customer value propositions กิจกรรม 2: กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่: B2B Customer Value Proposition Canvas
13.30 – 16.00 น.	หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization • ทำความเข้าใจกับการตลาด B2B ว่าต่างหรือเหมือกับ B2C อย่างไร และเพื่อให้ทันกับโลกที่เปลี่ยนไป ทำไมเราถึงต้องเริ่มทำ B2B2C เพื่อการเติบโตแบบยั่งยืน • เรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การตลาดที่โดดเด่น เหนือคู่แข่ง Develop competitive marketing strategy (Best Practice Cases) • เรียนรู้การตลาดแนวลึก ใช้ได้จริง โมเดล STP (segmentation, targeting and positioning strategies) • เรียนรู้การออกแบบ ดีไซน์ กลุ่มลูกค้า/ ข้อเสนอทางธุรกิจ ผ่านการออกแบบข้อมูลลูกค้า Manage customer segments and market offerings + Customer Data Platform example
16:15-16:30 น.	กิจกรรม 3: กิจกรรมกลุ่ม: B2B Customer Data Planning
สรุปวันที่ 1 วันที่ 8 สิงหาคม 2566	
09.00 – 12.00 น.	หัวข้อที่ 2: Creating and Building Business to Business Brands • เรียนรู้การสร้างแบรนด์ (Understand B2B Branding) • เรียนรู้การพัฒนา ออกแบบกลยุทธ์การสร้างแคมเปญ activation ที่แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร • เรียนรู้เข้าใจการสร้างแคมเปญการตลาด การสื่อสารของโลกยุค 5.0 & Metaverse กิจกรรม 3: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไป: B2B Marketing Strategy & Campaign Design
13.00 – 14.30 น.	หัวข้อที่ 2: Creating and Building Business to Business Brands

	• เรียนรู้การสร้างแบรนด์ (Understand B2B Branding) • เรียนรู้การพัฒนา ออกแบบกลยุทธ์การสร้างแคมเปญ activation ที่แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร • เรียนรู้เข้าใจการสร้างแคมเปญการตลาด การสื่อสารของโลกยุค 5.0 & Metaverse กิจกรรม 3: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไป: B2B Marketing Strategy & Campaign Design
14.45 - 16.00 น.	หัวข้อที่ 3: Driving Organic Growth Through Business Innovation • เรียนรู้การพัฒนา และ จัดการผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แนวคิด หรือ นวัตกรรมใหม่ๆผ่านเคสจริงในโลกธุรกิจ Develop and manage new products through innovations
สรุปวันที่ 2 วันที่ 9 สิงหาคม 2566	
09.00 – 12.00 น.	หัวข้อที่ 4: Transforming Your Organization • เรียนรู้บทบาทของนักการตลาดในการเปลี่ยนแปลงองค์กรสู่โลกธุรกิจใหม่ B2B แบบใหม่ Understand marketing's role in enterprise transformation. • เรียนรู้เครื่องมือการตลาดแบบ Agile
13.00 - 16.00 น.	Into-Action Workshop กิจกรรม 4: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจของตนเองตาม B2B New Digital Marketing Funnel Practices ที่เรียนรู้ไปทั้ง 2 วัน โดยมีวิทยากรเดินให้คำปรึกษาและแก้ไขจนได้แผนการตลาด B2B ที่ใช้งานได้จริง

*** หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

rethink ACADEMY

แบบลงทะเบียน

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร
B2B Marketing Strategies in Action Course

วันที่ 7, 8, และ 9 สิงหาคม 2566

ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพ สุขุมวิท 24 (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก 4)

ได้รับกระเป๋าผ้าแคนวาส พร้อมใบประกาศนียบัตร

โปรโมชั่นพิเศษ

ลงทะเบียนตั้งแต่วันนี้ - 10 กรกฎาคม 2566

ลงทะเบียน 2 ท่าน ท่านละ 18,083 บาท

ลงทะเบียน 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ 17,013 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	
ราชการ/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	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900	1,183	18,083	169	17,914	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	16,900	1,183	18,083	507	17,576	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 3 ท่าน)	ก่อน VAT	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	หักภาษี ณ ที่จ่าย	หลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,900	1,113	17,013	159	16,854	1%
บริษัทเอกชน/บุคคลทั่วไป	15,900	1,113	17,013	477	16,536	3%

การชำระเงิน

สามารถชำระเป็นเช็ค หรือ โอนเงินผ่านธนาคาร (Pay In) เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม

ที่อยู่บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง1401
ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือเขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803

ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8

ธนาคารกรุงเทพ สาขาถนนอโศกมนตรี
บัญชีออมทรัพย์ 925-0-07304-7

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

วิธีการลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมาที่ (แฟกซ์) 02-6617757 หรือ (อีเมล) pimphatsara@absolutealliances.com และ Manashanok@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com
2. สามารถชำระค่าลงทะเบียนล่าช้า **ภายในวันที่ 14 กรกฎาคม 2566**
3. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! และ**ทำการยกเลิกก่อนวันที่ 27 กรกฎาคม 2566** (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม กระเป๋าผ้าแคนวาส)

กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องและชัดเจน

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail ☐☐☐