



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ สำนักงานเลขาธิการกรม ส่วนบริหารทรัพยากรบุคคล โทร. ๐ ๒๒๗๑ ๖๐๐๐ ต่อ ๖๖๑๗
ที่ ทส ๐๖๐๑.๒/ ๑.๕๖๓ วันที่ ๒๗ มิถุนายน ๒๕๖๖

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร (On-site)

เรียน อธิบดีกรมทรัพยากรน้ำ รองอธิบดีกรมทรัพยากรน้ำ หัวหน้ากลุ่มงานจริยธรรม หัวหน้าผู้ตรวจราชการกรม
ผู้อำนวยการกอง ผู้อำนวยการศูนย์ ผู้อำนวยการสำนักงานทรัพยากรน้ำที่ ๑ - ๑๑
ผู้อำนวยการกลุ่ม และผู้อำนวยการส่วนในสำนักงานเลขาธิการกรม

ด้วยสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย มีหนังสือ ที่ สดท.ว๐๕๘/๒๕๖๖ ลงวันที่ ๑ มิถุนายน ๒๕๖๖
แจ้งขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร (B2B Marketing
Strategies in Action Course) วันที่ ๗, ๘, และ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น ๘ โรงแรมเมอร์เคียว
กรุงเทพ สุขุมวิท ๒๔ (BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออก ๔) ทั้งนี้ สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์
กรมทรัพยากรน้ำ www.dwr.go.th หัวข้ออบรมสัมมนา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

(นายกิตติ จันทรส่อง)
เลขาธิการกรม

กรมทรัพยากรน้ำ
(ภายนอก)
รับที่ 003493
วันที่ ๑๙ มิ.ย. ๒๕๖๖
เวลา ๐๙.๑๓

สำนักงานอธิบดี
เลขที่รับ 5601
วันที่ ๑๙ มิ.ย. ๒๕๖๖
เวลา 10.56 น.



DUGA
Thai Digital Technology User Group Association
กรุงเทพฯ

สตท.ว058/2566

วันที่ 1 มิถุนายน 2566

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ขณะใจลูกค้าองค์กร (On-Site)
เรียน อธิบดีกรมทรัพยากรน้ำ

ผู้บริหารทรัพยากรบุคคล
เลขที่รับ 3816
วันที่ ๒๒ มิ.ย. ๒๕๖๖
เวลา 10.19

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2023 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ขณะใจลูกค้าองค์กร (B2B Marketing Strategies in Action Course) วันที่ 7, 8, และ 9 สิงหาคม 2566 ณ ห้องประชุมสุขุมวิท ชั้น 8 โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพมหานคร 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 ที่ทันสมัย ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกทักกับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่าน ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและสื่อสารองค์กร ผู้บริหารฝ่ายนโยบาย ผู้บริหารฝ่ายวิจัย วิเคราะห์ กลยุทธ์องค์กร และบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ขณะใจลูกค้าองค์กร ตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐสุด โทร. 02-661-7750 ต่อ 221 และ 223 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

รับ
 เพื่อโปรดพิจารณาดำเนินการ
 เพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

เรียน ผอ.สสพ. ผอ.สพค. ผอ.สค.
 ผอ.สจอ. ผอ.สพด. ผอ.สอย.
 ผอ.สปส. ผอ.สวน.

(นางสาวกัลยา แสงหาบุญ)
เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

เพื่อทราบ ถือปฏิบัติ
 พิจารณาดำเนินการ เวียน
 อื่นๆ.....

๒๐ มิ.ย. ๒๕๖๖ ผู้บริหาร ผู้สรรหา ผู้ประเมิน
(นายกาดล ถาวรฤชรัตน์) ผู้พัฒนา ผู้โครงสร้าง ผู้สวัสดิการ
อธิบดีกรมทรัพยากรน้ำ เวียน เพื่อทราบ ดำเนินการ
 อื่นๆ.....

(นายกิตติ จันทร์ส่อง)
เลขานุการกรม
๒๑ มิ.ย. ๒๕๖๖

เรื่องกลับ กสน.
วันที่ ๒๑ มิ.ย. ๒๕๖๖
เวลา 17.20

(นายนพพร พิงทรัพย์)

ผู้อำนวยการส่วนบริหารทรัพยากรบุคคล

003493

เรียน ธานีฯ พิษณุฯ นครนันทน. จิตอาสา

เวช. ประชาสัมพันธ์

คำนึงการ เพียรทวน

อื่น _____

อดิ

(นางสาวอินทิรา คำนึงการ)

นักบริหารงานบุคคล

๒๒/๘/๕๕



หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชนะใจลูกค้าองค์กร B2B Marketing Strategies in Action Course

ที่มาและความสำคัญ

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

วัตถุประสงค์และประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวางแผนออกแบบ กลยุทธ์การตลาดแบบ B2B & B2B2C ได้วางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันสมัย หันใจ ถูกใจลูกค้า หันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการสร้างกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ผ่านการ ออกแบบ การสร้างโปรแกรม หรือ กิจกรรมสนับสนุนต่างๆที่เหมาะสมกับธุรกิจ และ ลูกค้า B & B2C ยุคดิจิทัล เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบโจทก์ลูกค้า สร้างยอดขาย และ การเติบโตของแบรนด์ อย่างก้าวกระโดด และแบบโดนใจที่สุด
3. เพื่อสร้างเสริมความรู้ และ ตีต่ออาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นกระบวนการ **New Digital Marketing Strategies**
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิทยุทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง 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 กรุงเทพฯ 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 และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
- แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับไปที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล Pimphatsara@absolutealliances.com
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนอศกมนตรี 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 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป่าและเอกสารประกอบการสัมมนา)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

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

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

วันที่ 7 สิงหาคม 2566	
09.00-10.30 น.	<p>หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> • รู้จักลูกค้า รู้จักเทรนด์ ทั้ง B2B and B2B2C • เข้าใจว่าลูกค้าแบบ 5.0: Segmentation as ONE <p>กิจกรรม 1: กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่ ตามแบรนด์/ธุรกิจ: B2B Customer Persona Canvas</p>
10.45-12.30 น.	<p>หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> • เรียนรู้เครื่องมือสร้างจุดขาย และ จุดต่างของธุรกิจ customer value propositions <p>กิจกรรม 2: กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่: B2B Customer Value Proposition Canvas</p> <p style="text-align: right;">Construct</p>
13.30 – 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 1: Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> • ทำความเข้าใจกับการตลาด B2B ว่าต่างหรือเหมือนกับ 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.	<p>กิจกรรม 3: กิจกรรมกลุ่ม: B2B Customer Data Planning</p>
สรุปวันที่ 1	
วันที่ 8 สิงหาคม 2566	
09.00 – 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 2: Creating and Building Business to Business Brands</p> <ul style="list-style-type: none"> • เรียนรู้การสร้างแบรนด์ (Understand B2B Branding) • เรียนรู้การพัฒนา ออกแบบกลยุทธ์การสร้างแคมเปญ activation ที่แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร • เรียนรู้เข้าใจการสร้างแคมเปญการตลาด การสื่อสารของโลกยุค 5.0 & Metaverse <p>กิจกรรม 3: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไป: B2B Marketing Strategy & Campaign Design</p>
13.00 – 14.30 น.	<p>หัวข้อที่ 2: Creating and Building Business to Business Brands</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • เรียนรู้การสร้างแบรนด์ (Understand B2B Branding) • เรียนรู้การพัฒนา ออกแบบกลยุทธ์การสร้างแคมเปญ activation ที่แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร • เรียนรู้เข้าใจการสร้างแคมเปญการตลาด การสื่อสารของโลกยุค 5.0 & Metaverse <p>กิจกรรม 3: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไป: B2B Marketing Strategy & Campaign Design</p>
14.45 - 16.00 น.	<p>หัวข้อที่ 3: Driving Organic Growth Through Business Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • เรียนรู้การพัฒนา และ จัดการผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แนวคิด หรือ นวัตกรรมใหม่ๆผ่านเคสจริงในโลกธุรกิจ Develop and manage new products through innovations
<p>สรุปวันที่ 2 วันที่ 9 สิงหาคม 2566</p>	
09.00 - 12.00 น.	<p>หัวข้อที่ 4: Transforming Your Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> • เรียนรู้บทบาทของนักการตลาดในการเปลี่ยนแปลงองค์กรสู่โลกธุรกิจใหม่ B2B แบบใหม่ Understand marketing's role in enterprise transformation. • เรียนรู้เครื่องมือการตลาดแบบ Agile
13.00 - 16.00 น.	<p>Into-Action Workshop</p> <p>กิจกรรม 4: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจของตนเองตาม B2B New Digital Marketing Funnel Practices ที่เรียนรู้ไปทั้ง 2 วัน โดยมีวิทยากรเดินให้คำปรึกษาและแก้ไขจนได้แผนการตลาด B2B ที่ใช้งานได้จริง</p>

***หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B ชะเนใจลูกค้ำองค์กร
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

ลงทะเบียนตั้งแต่วันที่ - 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 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



ธนาคารกสิกรไทย 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 14 กรกฎาคม 2566

3. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 27 กรกฎาคม 2566 (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม กระเป๋าผ้าแคนวาส)

กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องและชัดเจน

1. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ปกติ ชาลาล มังสวิรัติ

2. ชื่อ.....นามสกุล.....ตำแหน่ง.....

E-mail Tel.มือถือ

(อีเมลตัวพิมพ์ใหญ่)

อาหาร : ปกติ ชาลาล มังสวิรัติ

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

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

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

โทรศัพท์.....โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....

ข้าพเจ้ายินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูทก์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงทะเบียนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ไม่ยินยอม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูทก์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด