



55th Thai-Japanese Management Development Program

— Middle Management Development Program —



College of Management
Mahidol University



AACSB
ACCREDITED

In corporation with



Program Overview

เนื้อหาของหลักสูตร:

- ▶ หลักสูตรการบริหารจัดการที่สามารถนำไปปรับใช้ได้จริง ได้รับออกแบบโดยวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) ซึ่งเป็นมหาลัยชั้นนำของประเทศ
- ▶ ออกแบบมาเพื่อระดับผู้จัดการและผู้บริหารซึ่งทำงานในบริษัทญี่ปุ่น ซึ่งมีความสามารถและคุณสมบัติพร้อมจะก้าวไปสู่ตำแหน่งอาวุโสยิ่งขึ้น
- ▶ เนื้อหาผสมผสานทักษะการบริหารจัดการที่เป็นสากล และสามารถนำมาปรับใช้กับงานของผู้จัดการได้
- ▶ สอนเป็นภาษาไทย

ประโยชน์ซึ่งทางบริษัทจะได้รับ:

- ▶ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ผ่านทาง
 - พัฒนาความสามารถในด้านต่าง ๆ ซึ่งจำเป็นในระดับผู้จัดการ
 - ส่งผลดีและทำให้ได้เปรียบในการรับการสรรหาทรัพยากรบุคคล

ประโยชน์ซึ่งทางผู้เข้าอบรมจะได้รับ :

- ▶ ช่วยให้มีคามมั่นใจและได้รับการยอมรับ โดย
 - ได้รับประกาศนียบัตรรับรองจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
 - ได้รับความรู้และทักษะด้านบริหารซึ่งสามารถนำไปปรับใช้กับงานประจำได้จริง

Thai Japanese Management Development Program

เป้าหมาย :

หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับระดับผู้จัดการ* ประกอบด้วย ฝ่ายขาย, ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายพัฒนาสินค้าและบริการ, ฝ่ายจัดซื้อ, ฝ่ายบุคคลและธุรการ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหรือการให้บริการ

(*) ระดับผู้จัดการที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วประมาณ 3-5 ปี

ลักษณะการสัมมนา :

นอกจากการบรรยายโดยวิทยากรแล้ว หลักสูตรนี้จะเน้นให้ผู้เข้าอบรมทุกคนมีส่วนร่วมในการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น, สวมบทบาทสมมติ รวมทั้งการทำกิจกรรมกลุ่มซึ่งจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมที่มาจากธุรกิจแตกต่างกันได้แลกเปลี่ยนความเห็นกันอย่างกลมกลืนและมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรทั้งหมด:

- | | |
|--|-------|
| ➤ Course 0 Customer Relationship Management | 2 วัน |
| ➤ Course 1 Organizational Behavior | 2 วัน |
| ➤ Course 2 Supply Chain Management *New | 2 วัน |
| ➤ Course 3 Logical Thinking & Decision Making | 2 วัน |
| ➤ Course 4 Operations Management | 2 วัน |
| ➤ Course 5 Teamwork Management | 2 วัน |

★ หลักสูตร : Customer Relationship Management

★ วันอบรม : 29 – 30 พฤศจิกายน 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

ลูกค้าเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของบริษัท และเพื่อที่จะดำรงให้ธุรกิจสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่พัฒนาขึ้นอยู่ทุกวันได้นั้น การสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าจึงนับเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง

หลักสูตรนี้จัดขึ้นโดยเน้นถึงวิธีการเข้าถึงลูกค้า รวมถึงจัดเก็บ / วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีค่าสูงสุด เนื้อหาจะมุ่งเน้นการวางกลยุทธ์ เก็บข้อมูลและวิเคราะห์การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อช่วยสร้างพัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ไว้ และเชื่อมโยงกับหลักการคุณค่าของลูกค้าในระยะยาว (customer lifetime value)

★ เนื้อหาครอบคลุม

- Understanding of key concepts and best practices of CRM
- CRM value proposition for different market concepts
- Impact of CRM on customer experience, satisfaction and loyalty
- Knowledge of CRM customer data acquisition, management, research, analysis and use
- Impact of social networking on CRM best practices
- Case study

Seminar Detail- Customer Relationship Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Understanding of key concepts and best practices of CRM • What is CRM? • CRM and Value Case Activity	• Customer Life Cycle Management • Customer acquisition/Customer satisfaction/Customer retention • Communication Strategy • Social network and CRM
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• Customer loyalty • Analyze Customer Needs / Want / Demand Workshop Exercise	• SRM, supplier as an internal customer • Supply positioning model • Supplier referencing model Workshop Exercise

★ หลักสูตร : **Organizational Behavior**

★ วันอบรม : 7 – 8 พฤศจิกายน 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

การเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพต่อทั้งองค์กรและต่อบุคลากรในองค์กรเป็นหนึ่งในกุญแจสู่ความสำเร็จในการบริหารจัดการ แต่นั่นก็เป็นหนึ่งในความท้าทายที่ยากในฐานะผู้จัดการเช่นกัน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตรนี้คือการทำความเข้าใจกับแนวคิดพฤติกรรมองค์กรและการประยุกต์ใช้ในองค์กรร่วมสมัย โดยการใช้ความรู้และประสบการณ์ หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้จัดการเข้าใจถึงแง่มุมต่าง ๆ ของการท้าทายดังกล่าว และสามารถพัฒนาบุคลากรให้เป็นสมาชิกที่มีประสิทธิภาพขององค์กร

★ เนื้อหาครอบคลุม

EQ & Emotions at work

- Emotional intelligence
- How EQ can affect managerial behavior and results
- Your own EQ as a leader

Motivation

- To understand factors that impact human motivation

- To analyze human motivation

- Motivation strategy on an individual or group

Change Management

- The importance of managing change
- Identify sources of resistance to change
- Force-field analysis
- Organizational Development

Seminar Detail- Organizational Behavior

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	EQ & Emotions at work • What is Emotional Intelligence and Understand How • Your own EQ as a leader • How to enhance Your EQ	Motivation at Work (Cont.) • Motivation strategy on an individual or group Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	Motivation at Work • Motivation & Understand factors • Impact human / Motivation / Analyze human motivation Case study	Change Management • The importance of managing “Change” • Force-field analysis • 8 Stages in Leading Change • Organizational Development • OD Activities Workshop Exercise

★ หลักสูตร : Supply Chain Management (*New Course)

★ วันอบรม : 25 – 26 ตุลาคม 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงอย่างมหาศาลต่อกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และยิ่งเน้นย้ำถึงความสำคัญของความสามารถในการปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของตลาด

วัตถุประสงค์หลักของการอบรมหัวข้อ Supply Chain Management นั้นเพื่อช่วยให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาทักษะและความรู้ที่จำเป็นในการปรับใช้กลยุทธ์เพื่อบริหาร เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการและใช้ทรัพยากรสำหรับจัดการห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงสามารถปรับใช้ Framework และ Model ธุรกิจเพื่อพัฒนาห่วงโซ่อุปทานได้อย่างเต็มที่

★ เนื้อหาครอบคลุม

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อการจัดการในยุค Next Normal

- ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการประยุกต์ใช้
- การวิเคราะห์ BANI และวงล้อแห่งการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจและห่วงโซ่อุปทานในยุคอนาคต
- แนวคิดการพัฒนาห่วงโซ่อุปทาน ด้วยโมเดล 3Ss

แบบจำลองธุรกิจ และห่วงโซ่อุปทานในอนาคต

- การเชื่อมโยงของแบบจำลองธุรกิจ (BMC)
- การปรับเปลี่ยนห่วงโซ่อุปทานเพื่อการจัดการสมัยใหม่
- แนวคิดการพัฒนาธุรกิจด้วยโมเดล 3Cs และ 3Os

การวิเคราะห์ศักยภาพองค์กร เพื่อการวางแผนจัดการห่วงโซ่อุปทานในอนาคต

- เทคนิคการวิเคราะห์ศักยภาพองค์กร ด้วยแนวกรอบการวิเคราะห์ IE และ/หรือ LEAN
- แนวทางการออกแบบกลยุทธ์การจัดการห่วงโซ่อุปทานให้สอดคล้องกับศักยภาพขององค์กร

The future of supply chain

- การนำเสนอแนวทางการพัฒนาห่วงโซ่อุปทาน และแบบจำลองธุรกิจรูปแบบใหม่เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

Seminar Detail- Supply Chain Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	Supply Chain Management in the 'Next Normal' era. • Important of Supply Chain Management and Implementation. • BANI analysis, the 'Wheel of Change' and the future supply chain • Supply Chain Development Workshop Exercise	Supply Chain Strategy • SWOT analysis using, IE and/or LEAN frameworks • Supply Chain Strategy design that corresponds to the business potentiality Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	Business Model Analysis and Supply Chain Design • Business Model Canvas (BMC) and Supply Chain • Business Supply Chain Management • Business Development Workshop Exercise	• The future of supply chain. • The supply chain development and business model canvas to respond to disruptions and changing market conditions. Workshop Exercise

★ หลักสูตร : Logical Thinking & Decision Making

★ วันอบรม : 15 – 16 พฤศจิกายน 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

หลักสูตร Logical Thinking นี้จะเน้นการพัฒนาความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์และปัญหาอย่างเป็นเหตุเป็นผล ในการอบรมจะมีการนำเสนอโมเดลและเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรนี้จะมีการอธิบายเกี่ยวกับรูปแบบของแนวคิดเชิงตรรกะอย่างเป็นขั้นเป็นตอนด้วยการใช้ทั้งกลยุทธ์และยุทธวิธีต่าง ๆ ในการแก้ไขปัญหา ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้เกี่ยวกับการใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจ รวมทั้งความเข้าใจในการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เพื่อช่วยให้การตัดสินใจมีประสิทธิภาพมากขึ้น

★ เนื้อหาครอบคลุม

- Objective & Overview
- Traditional vs Strategic Problem Solver
- Stretch Goal Capacity
- Logic/ Simple Rule, Platform Thinking
- Logical problem-solving process
- Office of Strategy Management (OSM)
- 4 Foundation: Strategic Interaction
- Tactical vs Strategic Mindset
- System1 vs System 2 Thinking
- Paradigm & P-type & EQ
- Decision Making Issue

Seminar Detail- Logical Thinking & Decision Making

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Introduction • Foundation of Logical Thinking • Usage, Location and Details of Logical Strategy • Traditional vs Strategic Problem Solver • Stretch Goal Capacity (Growth Mindset, Passion and Leadership) • Planning Issue	• Office of Strategy Management (OSM) • 4 Foundation: Strategic Interaction • Strategic Framework • Tactical vs Strategic Mindset • System 1 vs System 2 Thinking
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• Simple Rule of Logical Strategy • Platform Thinking • Logical Problem-Solving Process • Effective Steps to Project Workshop Exercise	• Content vs Relationship Based Persuasion • Simple Rule of Content-Based Persuasion • Paradigm & EQ • Risk Management • Decision Making Issue Workshop Exercise

★ หลักสูตร : **Operations Management**

★ วันอบรม : 22 – 23 พฤศจิกายน 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

Operations Management คือการบริหารการปฏิบัติการต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตและจัดส่งสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการจัดการที่เป็นที่รู้จักกันในชื่อเรียกว่า “Lean” สามารถเพิ่มประสิทธิภาพและกำลังการผลิตโดยรวมได้ เช่น การลดต้นทุน, ปรับปรุงคุณภาพ, ปรับเปลี่ยนกำลังคน ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การบริหารการปฏิบัติการเช่นไรจึงจะทำให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เพื่อที่จะให้การจัดการมีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้เข้าอบรมจำเป็นต้องมีความเข้าใจในลักษณะของสินค้าหรือบริการในองค์กรของตนเองด้วย

★ เนื้อหาครอบคลุม

- The Components of Value
- Identification of Value
- Competitive Advantage, Process, 10 Strategic OM Decisions
- Waste, 8 types of waste
- What is lean ? : 5 key Principles of Lean Management
- The value chain concept
- Value Stream Map the Existing Process
- Redesigning the Operations

Seminar Detail- Operations Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Introduction • Competitive Advantage, Process • 10 Strategic OM Decisions	• Analyzing the Current Operations • Value Stream Map the Existing Process • Purpose of VSM / Element of VSM / • Waste, 8 types of waste • Value-added, non-value-added activities Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• What is lean ? • 5 key Principles of Lean Management • What is value ? Workshop Exercise	• Redesigning the Operations • Tools, 5S, Pokayoke, Visual Control, Standard Work • Value Stream Map of Future State Workshop Exercise

★ หลักสูตร : **Teamwork Management**

★ วันอบรม : 21 – 22 ธันวาคม 2566

★ กลุ่มเป้าหมาย : ผู้จัดการชาวไทย หรือผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้จัดการ

★ หลักสูตรโดยรวม

การบริหารงานเป็นทีมไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่ทว่าการทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพเป็นประเด็นหนึ่งที่บริษัททั้งหลายประสบปัญหา มาโดยตลอด การประสบความสำเร็จในงานต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับทีมที่มีประสิทธิภาพ แต่ความรู้สึกเป็นทีมไม่ได้เกิดขึ้นอย่างง่าย ๆ เป็น สิ่งที่ต้องการการวางแผนและพัฒนา ต้องการความพยายามในส่วนของผู้จัดการและที่สำคัญที่สุดคือส่วนของสมาชิกในทีม หลักสูตรนี้สร้างขึ้นเพื่อส่งเสริมให้เกิดความเข้าใจที่ดีขึ้นถึงความหมายของทีม รวมทั้งวิธีต่าง ๆ ที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาการทำงานเป็นทีมได้

★ เนื้อหาครอบคลุม

- ขั้นตอนการพัฒนาทีม
 - ทีมคืออะไร?
 - จะพัฒนาทีมได้อย่างไร?
- วิธีการจัดการกับทีมในแต่ละขั้นตอน
- ระบบการจัดการทีม
- คุณสมบัติเพื่อความสำเร็จของการทำงานเป็นทีม
- สามขั้นตอนเพื่อความสำเร็จของการทำงานเป็นทีม
- ระบุสาเหตุของความขัดแย้งในทีมและวิธีการหลีกเลี่ยงหรือจัดการอย่างสร้างสรรค์
- เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการสื่อสารในองค์กรที่มีผลต่อความสำเร็จของทีม

Seminar Detail- Teamwork Management

	Day 1	Day 2
AM 9:00 – 12:00	• Phase of Team Development • Stages of Team Development ○ Forming Stage / Storming Stage / Norming Stage / Performing Stage / Adjourning Stage	• Attributes for successful teamwork • Three steps to successful teamwork Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00 – 4:00	• 8 Team Management System Case Study Workshop Exercise	• Linear Model of Communication • Conflict in communication • Providing Feedback • Resolving Breakdowns Workshop Exercise

Expected Instructors



Phallapa Petison, Ph.D. (Customer Relationship Management)
Asst. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in International Business from Asian Institute of Technology, Thailand
- MBA, Asian Institute of Technology, Thailand

Parisa Rungruang, Ph.D. (Organizational Behavior)
Assoc. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Human Resource Management, Monash University, Australia
- MBA, University of Birmingham, UK



Suthep Nimsai, Ph.D. (Supply Chain Management)
Asst. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Food Economics and Marketing, University of Reading, UK
- Post-doctoral in Logistics and Supply Chain Management, Corvinus University of Budapest, Hungary

Expected Instructors



Rath Dhnadirek, Ph.D. (Logical Thinking & Decision Making)

Lecturer at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Consumer Psychology and Decision Sciences, University of Chicago, USA
- MBA in Marketing and Quantitative Analyses, University of Chicago, USA
- MS in Public Policy and Industrial Administration, Carnegie Mellon University, USA

Prattana Punnakitikashem, Ph.D. (Operations Management)

Assoc. Prof. and Deputy Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.
- M.S. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.



Vichita Ractham, Ph.D. (Teamwork Management)

Assoc. Prof. and Dean at College of Management, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Information Science, University of Pittsburgh, USA
- MS in Information Science, University of Pittsburgh, USA

Seminar Schedule

■ [Course 0] 54th Customer Relationship Management

วันอบรม: 29 – 30 พฤศจิกายน 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

■ [Course 2] Supply Chain Management

วันอบรม: 25 – 26 ตุลาคม 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

■ [Course 4] Operations Management

วันอบรม: 22 – 23 พฤศจิกายน 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

■ [Course 1] Organizational Behavior

วันอบรม: 7 – 8 พฤศจิกายน 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

■ [Course 3] Logical Thinking & Decision Making

วันอบรม: 15 – 16 พฤศจิกายน 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

■ [Course 5] Teamwork Management

วันอบรม: 21 – 22 ธันวาคม 2566
เวลา: 9:00-12:00 / 13:00-16:00
สถานที่: College of Management, Mahidol University
ค่าอบรม: 13,000 บาท (รวมเบรคและอาหารกลางวัน)

★ ผู้เข้าอบรม 1 ท่าน สมัครงบเริ่มต้นตั้งแต่ 2 วิชาขึ้นไป มีส่วนลดวิชาละ 500 บาท / 1 ท่าน
★ สำหรับบริษัทที่ส่งพนักงานเข้าร่วมอบรมจำนวน 5 ท่านขึ้นไป มีส่วนลดวิชาละ 500 บาท / 1 ท่าน

✳ Please kindly understand that the schedule and method of delivery may be changed due to Covid-19 situation.



Comments from participants of program

- ▶ It was meaningful that I could discuss with participants from other companies.
- ▶ It was interesting to me that we did case study, group discussion then finally did presentation.
- ▶ The trainers are friendly, rich in experiences and used many down to earth examples for us to understand.
- ▶ It was a great benefit to me how to do to approach and solve problems as team management.
- ▶ It was very useful to learn Marketing Theory and Strategy Planning properly, I would like to challenge new marketing idea in my company.
- ▶ It's very useful for me to manage and develop own working process by Operations Management skill.
- ▶ To come to know new friends is fun!
- ▶ Learnt in this course, it's very useful for my working place because it's not only academic theory but also practice group discussion and presentation training.
- ▶ It helps me to communicate with the subordinate better and to understand the problem in organization.

Please click the training gallery at the Facebook !

→ www.facebook.com/cmmuexecutiveeducation/

Gallery



How to Apply

▶ Price:

13,000 Baht for Customer Relationship Management	13,000 Baht for Logical Thinking & Decision Making
13,000 Baht for Organizational Behavior	13,000 Baht for Operations Management
13,000 Baht for Supply Chain Management	13,000 Baht for Teamwork Management

▶ Application form:

Please fill in and send the attached application form to Ms. Chamaiporn at

cbubcl@cicombrains.com

▶ Application deadline:

Course 0 : Customer Relationship Management	15 พฤศจิกายน 2566
Course 1 : Organizational Behavior	24 ตุลาคม 2566
Course 2 : Supply Chain Management	11 ตุลาคม 2566
Course 3 : Logical Thinking & Decision Making	1 พฤศจิกายน 2566
Course 4 : Operations Management	8 พฤศจิกายน 2566
Course 5 : Teamwork Management	7 ธันวาคม 2566

How to Apply (Continued)

▶ Payment method:

Around 1-2 weeks before the training date, the scanned invoice will be sent by email. Please make a payment according to the information written on the invoice either by cheque or by bank transfer.

* Please note that the payer is responsible for any transaction fees occurs.

▶ Payment deadline:

Before the first day of each training.

▶ Cancellation Clause:

- Cancellations made less than 30 days before the delivery date, 30% of total amount will be charged.
- Cancellations made less than 20 days before the delivery date, 50% of total amount will be charged.
- Cancellations made after 12:00PM (noon) on the day before the delivery date, 100% of total amount will be charged.

Enquiry

▶ **Bangkok:**

Tel: (66)-82-671-8574 (English / Thai)

Person in charge: Ms. Chamaiporn Thammanayakatip (Tae)
Ms. Nishada Namchoathirun (G)

Email: c.thamma@cicombrains.com / n.namchoat@cicombrains.com

Person in charge: Ms. Endo

Email: h.endo@cicombrains.com

▶ **Tokyo:**

Tel: (81)-3-5294-5576

Person in charge: Mr. Jigami

Email: cbubcl@cicombrains.com

Website: <https://www.cicombrains.com/CB-UBCL/>

College of Management
Mahidol University