

โค้ช เราคือผู้นำในการจัดสัมมนาฝึกอบรม ทั้งในรูปแบบเชิงการปฏิบัติและด้านวิชาการที่สามารถนำไปใช้ได้จริง เป็นศูนย์กลางแห่งความรู้ด้านค้าปลีกและแฟรนไชส์

หลักสูตรสถาบันโค้ช

การเรียนการสอนของสถาบันโค้ชจะเน้นการปฏิบัติและหลักการ ผู้เรียนสามารถเลือกวิธีการเรียนได้หลายรูปแบบไม่ต้องเป็นไปตามตารางเวลาทั่วไป แต่จะเน้นการทำงานจริงโดยมีที่ปรึกษาคอยโค้ชให้ ดังนั้นประโยชน์ของการเรียนคือ การสร้างความสามารถที่นำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง

ENTREPRENEUR PROGRAM หลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ

เพื่อการพัฒนาศักยภาพธุรกิจเชิงปฏิบัติ เน้นการสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เรียนรู้กระบวนการพัฒนาธุรกิจในระบบต่างๆ การจัดการธุรกิจเบื้องต้น และการเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ พร้อมต่อการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน

เหมาะสำหรับ ผู้ประกอบการที่ต้องเรียนรู้การบริหารกิจการของตนเอง ต้องการสร้างแนวคิดทางธุรกิจใหม่ๆ และเรียนรู้การวางระบบเพื่อการขยายงานอย่างต่อเนื่อง

RETAIL BUSINESS หลักสูตรเพื่อการพัฒนาธุรกิจด้านค้าปลีก

เน้นการสร้างระบบงานให้กับธุรกิจที่ต้องมีการจัดการหน้าร้าน หรือการสร้างกระบวนการทำงานธุรกิจที่มีสาขา การพัฒนารูปแบบธุรกิจให้ทันสมัย และตอบสนองความต้องการลูกค้าได้จริง ในหลักสูตรผู้เรียนจะได้รับข้อมูลกระบวนการธุรกิจต่างๆ จากกรณีศึกษาทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

เหมาะสำหรับ ผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจที่ต้องการเพิ่มความรู้ด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก หรือผู้ที่ต้องการทำงานด้านการบริหารธุรกิจค้าปลีก องค์กรที่ต้องการพัฒนาทีมงานให้มีความเข้าใจต่อกระบวนการพัฒนาและการวางระบบธุรกิจสาขา เน้นการสร้างรูปแบบร้านและการบริหารจัดการ การสร้างแนวคิดเพื่อการพัฒนาธุรกิจ

FRANCHISE BUSINESS หลักสูตรเพื่อการพัฒนาธุรกิจด้านการบริหารและการสร้างระบบแฟรนไชส์

เป็นหลักสูตรที่ผู้เรียนจะเข้าใจในหลักการจัดการระบบแฟรนไชส์เชิงลึก ทั้งด้านทฤษฎีและปฏิบัติ เน้นการสร้างระบบธุรกิจแฟรนไชส์เพื่อการขยายงาน

เหมาะสำหรับ เจ้าของธุรกิจ ผู้บริหาร ผู้สนใจการบริหารงานด้านแฟรนไชส์ ที่ต้องการความรู้ในเชิงปฏิบัติ และเรียนรู้จากมืออาชีพโดยตรง

CT PROGRAM หลักสูตรเพื่อสร้าง Commitment ให้กับทีมงาน

เรียนรู้การทำงานร่วมกันโดยเข้าใจถึงกระบวนการควบคุมความคิด เพื่อให้ “สร้างจิตสำนึกรับผิดชอบ” (Commitment) การเข้าถึงส่วนลึกของความคิดได้สำนึก เพื่อสร้างนิสัยในการรับผิดชอบต่อส่วนรวมและตนเองอย่างถูกต้อง เหมาะสำหรับ องค์กรที่ต้องการพัฒนาบุคลากร ทีมงาน

Coach F-001

Franchise Executive Program

1. การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์
2. ธุรกิจเติบโต ธุรกิจแฟรนไชส์
3. รู้ลึกเรื่องแฟรนไชส์
4. แฟรนไชส์กับการขยายธุรกิจ
5. โครงสร้างการบริหารธุรกิจแบบแฟรนไชส์
6. ตรวจสอบความพร้อมธุรกิจ
7. องค์ประกอบที่สร้างให้แฟรนไชส์ประสบความสำเร็จ
8. ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์
9. การพัฒนาการตลาดให้ธุรกิจแฟรนไชส์
10. การวางรูปแบบการปฏิบัติงานระบบงาน
11. การสร้างคู่มือปฏิบัติการในระบบแฟรนไชส์
12. การสร้างความสัมพันธ์ในองค์กรรูปแบบแฟรนไชส์

Coach F-002

การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์

1. การบริหารจัดการองค์กรแฟรนไชส์และการคัดเลือกแฟรนไชส์ซี
2. การวางระบบและปรับปรุงงานตามสายงาน
3. การวางแผนเป้าหมาย และแผนงานเพื่อการพัฒนาองค์กรแฟรนไชส์
4. การจัดการทรัพยากร
5. การพัฒนาและวางแผนวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ
6. ทักษะในการบริหารและสร้างทีมงาน
7. การสร้างความสัมพันธ์ในองค์กรรูปแบบแฟรนไชส์
8. กฎหมายแฟรนไชส์และองค์ประกอบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

Coach F-003

การสร้างธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์

1. การสร้างธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์
2. ประวัติแฟรนไชส์
3. รู้ก่อนลงทุน
4. ความพร้อมธุรกิจสู่ระบบแฟรนไชส์
5. แฟรนไชส์กับการขยายธุรกิจ
6. ชนิดของแฟรนไชส์ รูปแบบที่ควรเป็น
7. องค์ประกอบหลักในธุรกิจแฟรนไชส์
8. ข้อดีข้อเสียของธุรกิจระบบแฟรนไชส์
9. การประเมินแฟรนไชส์

Coach F-004

การสร้างองค์กรแฟรนไชส์

1. การวางแผนจัดการองค์กรและกลยุทธ์บริหารของแฟรนไชส์
2. การสร้างความพร้อมทางธุรกิจ โดยใช้ระบบมาตรฐานและคู่มือ
3. ความพร้อมธุรกิจสู่ระบบแฟรนไชส์
4. องค์ประกอบหลักในธุรกิจแฟรนไชส์
5. ระบบการบริหารส่วนกลางและเทคโนโลยี
6. การสร้างทีมงานในระบบแฟรนไชส์

Coach F-005

การขายและการตลาดแฟรนไชส์

1. การพัฒนาการตลาดให้ธุรกิจแฟรนไชส์
2. กลยุทธ์การเลือกทำเล
3. การบริหารการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์
4. การบริหารงานขายธุรกิจแฟรนไชส์
5. การเตรียมตัวออกงานแสดงธุรกิจแฟรนไชส์
6. ทำอย่างไรจึงขายแฟรนไชส์ได้อย่างมีคุณภาพ

Coach R-001

RETAIL MANAGEMENT

1. ธุรกิจค้าปลีกในทศวรรษใหม่
2. การบริหารระบบงานค้าปลีก
3. การจัดวางสินค้าในร้านค้าปลีก
4. การจัดระบบปฏิบัติการร้านค้าปลีก
5. การออกแบบผังร้านค้า
6. เทคโนโลยีกับการบริหารหน้าร้าน
7. การบริหารการตลาดระดับสาขา