รายละเอียดหลักสูตร

สัมมนาเชิงปฏิบัติการสร้างธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ (Franchise B2B) รุ่นที่ 20

ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑

หมวดที่	หลักสูตร	ระยะเวลา(ชั่วโมง)
	ระดับเพื้นฐาน	
หมวดที่ ๑	**ความรู้พื้นฐานธุรกิจแฟรนไชส์**	**๒๔**
๑.๑	ความรู้พื้นฐานธุรกิจแฟรนไชส์	๓
๑.๒	หลักการทฤษฎีแฟรนไชส์และองค์ประกอบหลักธุรกิจในระบบแฟรนไชส์	๓
๑.๓	การออกแบบธุรกิจและระบบแฟรนไชส์	๓
๑.๔	ความรู้เกี่ยวกับเครื่องหมายการค้าและสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า	๓
๑.๕	การใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางการบัญชีในการบริหารธุรกิจ	๓
๑.๖	ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายลิขสิทธิ์และสัญญาอนุญาตให้ใช้งานลิขสิทธิ์	๑.๕
๑.๗	พ.ร.บ.หลักประกันทางธุรกิจกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs	๑.๕
๑.๘	ข้อแตกต่างของธุรกิจแฟรนไชส์กับธุรกิจด้านลิขสิทธิ์	๓
๑.๙	การสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ	๓
	ระดับเชิงลึก	
หมวดที่ ๒	**การวางแผนกลยุทธ์และการสร้างคู่มือในระบบแฟรนไชส์**	**๗๒**
	แผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์	
๒.๑	การบริหารยุทธศาสตร์และหลักการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจแฟรนไชส์	๖
๒.๒	การฝึกปฏิบัติจัดทำแผนธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย	๖
	หลักการบริหารจัดการร้านต้นแบบ	
๒.๓	กลยุทธ์การสร้างร้านต้นแบบและการกำหนดร้านต้นแบบของธุรกิจแฟรนไชส์	๖
๒.๔	การวิเคราะห์และคัดเลือกทำเลเปิดสาขา	๓
๒.๕	หลักการบริหารสาขาของธุรกิจแฟรนไชส์	๓
	คู่มือปฏิบัติงานในระบบแฟรนไชส์	
๒.๖	หลักการสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ (Operation Manual) ให้มีประสิทธิภาพ	๖
๒.๗	การฝึกปฏิบัติจัดทำคู่มือปฏิบัติงาน เป็นกลุ่มย่อย	๖
๒.๘	นำเสนอแผนธุรกิจเชิงปฏิบัติการ เป็นกลุ่มย่อย	๓๐
๒.๙	สรุปแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นจากการนำเสนอแผนธุรกิจ	๓
	นำเสนอธุรกิจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม	๓

หมวดที่	หลักสูตร	ระยะเวลา(ชั่วโมง)
หมวดที่ ๓ การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์		๓๐
๓.๑	การออกแบบและคิดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ	๖
๓.๒	การวางรูปแบบการปฏิบัติงาน (Franchise operation)	๓
	หลักการวางระบบงาน Operation	๓
๓.๓	การสร้างทีมแฟรนไชส์และทีมสนับสนุน	๓
๓.๔	กลยุทธ์การพัฒนาแฟรนไชส์ซีให้ประสบความสำเร็จ	๓
๓.๕	การบริหารการจัดซื้อรูปแบบ Chain Store	๓
๓.๖	การสร้างระบบงานที่เป็นมาตรฐาน	๓
๓.๗	การบริหารธุรกิจแฟรนไชส์	๓
๓.๘	การเพิ่มช่องทางการตลาดโดยการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์	๓
หมวดที่ ๔	การวางแผนทางการเงินและภาษีอากร	๖
๔.๑	การวางแผนทางการเงินในระบบแฟรนไชส์	๓
๔.๒	ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับภาษีเงินได้	๓
หมวดที่ ๕	สัญญาแฟรนไชส์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	๑๒
๕.๑	สัญญาแฟรนไชส์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	๖
๕.๒	การสร้างและปกป้องเครื่องหมายการค้า	๖
หมวดที่ ๖ กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์		๑๘
๖.๑	การพัฒนาการตลาดให้ธุรกิจแฟรนไชส์	๓
๖.๒	กลยุทธ์การสร้างตราสินค้า (Brand) ให้มีประสิทธิภาพ	๓
๖.๓	การวางแผนการตลาดเพื่อขยายธุรกิจแฟรนไชส์	๓
๖.๔	การสร้างความต้องการทางการตลาด	๓
๖.๕	การกำหนดคุณสมบัติและการคัดเลือกผู้ซื้อแฟรนไชส์	๓
๖.๖	การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์	๓
	รวม	๑๖๒

กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

ตุลาคม ๒๕๖๐