

ค่าอบรมสัมมนา เพียง

28,500 บาท

📍 Grande Centre Point Ratchadamri

27 - 28 MARCH 2025

TURN 'TECHNICAL EXPERTS' INTO 'PEOPLE LEADERS'

Unlocking 'Technical Experts' from Talent to People's Leaders

ปลดล็อกศักยภาพ 'นักเทคนิค วิศวกร' ยกระดับสู่ 'ผู้นำที่ทรงพลัง' จับเคลื่อนธุรกิจสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

Empowering Technical Experts as Dynamic Leaders for Future Business Growth



Learn & Consult with Effective Business Leaders

CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Register



🌐 www.omegaworldclass.org

“ UNLOCK ‘TECHNICAL EXPERTS’ ”

FROM TECHNICAL TALENT TO PEOPLE LEADER

Empowering Technical Experts as Dynamic Leaders for Future Business Growth



ในยุคที่เทคโนโลยีเป็นแรงขับเคลื่อนธุรกิจ หลักสูตรสัมมนานี้มุ่งเน้นการสร้างผู้นำจากผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค หรือวิศวกรที่มีทักษะและศักยภาพในการเป็นผู้นำในอนาคต **"TURN 'TECHNICAL EXPERTS' TO BE PEOPLE'S LEADERS"** จะช่วยปลดล็อกศักยภาพที่ซ่อนอยู่ของนักเทคนิคและวิศวกร โดย**เสริมทักษะการเป็นผู้นำ การคิดเชิงกลยุทธ์ และการตัดสินใจในภาวะกดดัน** หลักสูตรนี้ยังสร้างโอกาสในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเติบโตเป็นผู้นำที่สามารถขับเคลื่อนองค์กรให้ก้าวไกล ด้วยกรณีศึกษาจากองค์กรระดับโลกที่น่าเสนอนวัตกรรมและการเติบโตที่ยั่งยืน

สัมมนานี้เหมาะกับผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค วิศวกร และนักวิเคราะห์ในการปลดล็อกศักยภาพสู่การเป็นผู้นำทรงพลังในองค์กร ด้วยการ**พัฒนากิจกรรมการบริหารคน ความคิดเชิงกลยุทธ์ และทักษะการสื่อสาร** ที่ทรงพลัง คุณจะได้เรียนรู้**วิธีการนำทีม**และ**สร้างความไว้วางใจ**ในองค์กร รวมถึงการ**ขับเคลื่อนนวัตกรรมผ่านการสร้างแรงบันดาลใจ**ให้กับทีมงาน มาร่วมกับเราเพื่อก้าวข้ามจากการเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค สู่การเป็นผู้นำที่ทรงอิทธิพลและนำพาธุรกิจสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

หลักสูตรพิเศษนี้จะเตรียมท่านให้พร้อมรับมือกับความท้าทายที่ต้องเผชิญ ในการปรับพื้นฐานความชำนาญทางเทคนิคให้เข้ากับหน้าที่ด้านการบริหารจัดการ โดยเน้น**การพัฒนากิจกรรมการเป็นผู้นำและการจัดการ** รวมทั้ง**การนำและกระตุ้นให้ลูกน้องได้บังคับบัญชาทำงานจนสำเร็จ** ล่วงตรงตามวัตถุประสงค์ ดังนั้น ท่านจะได้เรียนรู้สิ่งที่นำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตจริงได้ ทั้งเทคนิคและวิธีปฏิบัติที่ช่วยพัฒนาประสิทธิภาพ รักษาสัมพันธภาพอันดีกับผู้ร่วมงาน รวมถึงการสร้างทีมที่มุ่งมั่นขันแข็งและเปี่ยมด้วยประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองความต้องการในหน้าที่รับผิดชอบการบริหาร การดำเนินงานในทีมงาน สามารถสร้างแรงบันดาลใจกระตุ้นให้ทีมงานทำหน้าที่ในบทบาทและความรับผิดชอบของตนจนสำเร็จล่วงตามเป้าหมาย

DAY ONE:

27 MARCH 2025

**Dr. Suriya Lertwattanapongchai**Managing Director/ Lean Master
BMG (Thailand)

09.00 - 16.45

SECTION 1

พื้นฐานการเป็นผู้นำสำหรับผู้เชี่ยวชาญเทคนิค

Leadership Fundamentals for Technical Experts



เรียนรู้หลักการสำคัญ

เรียนรู้หลักการสำคัญของการเป็นผู้นำ: Understanding key leadership principles

การเปลี่ยนบทบาท

การเปลี่ยนบทบาทจากผู้เชี่ยวชาญเทคนิคสู่ผู้นำ: Transitioning from technical roles to leadership roles

ความฉลาดทางอารมณ์

ความฉลาดทางอารมณ์: Emotional Intelligence ในการนำทีม (Using Emotional Intelligence (EI) to lead teams)

กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: จากหัวหน้าวิศวกรสู่ผู้บริหาร (Case Study: From lead engineer to executive leadership)

Morning Break: 10.30 - 10.45

SECTION 2

การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพและการทำงานเป็นทีม

Effective Communication and Team Dynamics



เทคนิคการสร้างความไว้วางใจในทีม

เทคนิคการสร้างความไว้วางใจในทีม: Building trust within teams through effective communication



การสื่อสาร

การสื่อสารที่ชัดเจนและโน้มน้าวใจ: Techniques for clear and persuasive communication



การฟังและการแก้ไข

การฟังอย่างมีประสิทธิภาพและการแก้ไขข้อขัดแย้ง: Active listening and conflict resolution strategies



กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: การสื่อสารที่ดีในทีมวิศวกรรม (Case Study: Effective communication in engineering teams)

SECTION 3

การคิดเชิงกลยุทธ์เพื่อการเติบโตของธุรกิจ

Strategic Thinking for Business Growth



การตัดสินใจ

การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ในฐานะผู้นำ: Strategic decision-making as a leader



การเชื่อมโยง

การเชื่อมโยงความเชี่ยวชาญทางเทคนิคกับเป้าหมายธุรกิจ: Aligning technical expertise with business objectives



การจัดการความเสี่ยง

การจัดการความเสี่ยงและนวัตกรรม: Risk management and driving innovation



กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: การคิดเชิงกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เทคโนโลยี (Case Study: Strategic thinking in tech product development)

SECTION 4

การจัดการและการนำเสนอนวัตกรรม

Managing and Leading Innovation



การสร้างวัฒนธรรม

การสร้างวัฒนธรรมนวัตกรรมในทีมเทคนิค: Fostering a culture of innovation within technical teams



การขับเคลื่อน

การขับเคลื่อนการแก้ไขปัญหาด้านเทคนิคด้วยความคิดสร้างสรรค์: Driving creative solutions to technical challenges



การจัดการการเปลี่ยนแปลง

การจัดการการเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอน: Managing change and uncertainty in projects



กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: Case Study: Leading innovation in technology projects

Lunch & Networking: 12.15 - 13.30



SECTION 5

ความฉลาดทางอารมณ์และการสร้างอิทธิพล

Emotional Intelligence and Building Influence



ความสำคัญของ EI

ความสำคัญของ EI ในการเป็นผู้นำ: The role of Emotional Intelligence in leadership



การสร้างอิทธิพลและแรงจูงใจ

การสร้างอิทธิพลและแรงจูงใจในทีม: Techniques to build influence and motivate teams



การนำด้วยความเห็นอกเห็นใจเพื่อพัฒนาทีม

การนำด้วยความเห็นอกเห็นใจเพื่อพัฒนาทีม: Leading with empathy to strengthen team dynamics



กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: ใช้ EI เพื่อเพิ่มอิทธิพลในองค์กร (Case Study: Using EI to build influence in an organization)

Afternoon Break: 15.00 - 15.15

SECTION 6

การมอบหมายและเสริมสร้างพลังให้ทีม

Delegation and Empowerment



การมอบหมายงาน

การมอบหมายงานอย่างมีประสิทธิภาพในทีมเทคนิค: Delegating effectively within technical teams



การสร้างแรงบันดาลใจ

การสร้างแรงบันดาลใจให้ทีมทำงานด้วยความรับผิดชอบ: Empowering team members to take ownership of tasks



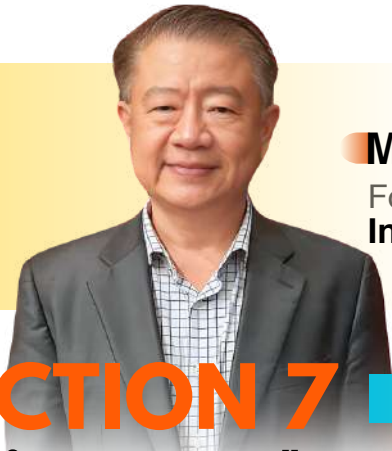
การติดตามความคืบหน้าและการให้ฟีดแบ็ก

การติดตามความคืบหน้าและการให้ฟีดแบ็ก: Monitoring progress and providing constructive feedback



กรณีศึกษา

กรณีศึกษา: การมอบหมายงานในโครงการขนาดใหญ่ (Case Study: Delegation in large-scale projects)

DAY TWO: 12 MARCH 2025**Mr. PanaEk Warawit**Founder
InfoMobius Co., Ltd.**09.00 - 12.15****SECTION 7****การนำเสนอแบบมืออาชีพในสไตล์ขององค์กรธุรกิจระดับโลก**

Professional Presentation in Global Business Style

**การจัดโครงสร้าง**

การจัดโครงสร้างการนำเสนออย่างเป็นระบบ (Structuring the Presentation Systematically) จัดลำดับเนื้อหาอย่างชัดเจน เริ่มต้นด้วยภาพรวมและข้อสรุปสำคัญ ตามด้วยรายละเอียดที่สนับสนุน

**การใช้สื่อสนับสนุน**

การใช้สื่อสนับสนุนที่มีคุณภาพ (Utilizing High-Quality Supporting Media) เลือกใช้ภาพ กราฟ และวิดีโอที่มีความชัดเจนและสื่อความหมายได้ดี เพื่อเสริมให้การนำเสนอมีประสิทธิภาพมากขึ้น

**การใช้ภาษาที่เหมาะสม**

การใช้ภาษาที่เหมาะสมและชัดเจน (Employing Appropriate and Clear Language) ใช้ภาษาที่เป็นมืออาชีพและชัดเจน ไม่ซับซ้อน เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจเนื้อหาได้ง่าย

**การสร้างปฏิสัมพันธ์**

การสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง (Engaging with the Audience Effectively) ตั้งคำถามและเปิดโอกาสให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมในการสนทนา เพื่อสร้างการเชื่อมโยงและความสนใจในการนำเสนอ

Morning Break: 10.30 - 10.45

SECTION 8

การชี้แนะสอนงานและการให้ 'Feed Back' ที่เสริมทีม และสร้างผลสำเร็จการทำงานกับลูกน้องเพื่อสร้างทีมงาน ให้ก้าวหน้าแข็งแกร่ง

Coaching and Providing Feedback for Team Development and Success



การตั้งเป้าหมาย

การตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนและสอดคล้องกับวิสัยทัศน์องค์กร (Setting Clear Goals Aligned with the Organization's Vision) ช่วยลูกน้องกำหนดเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง วัดผลได้ และสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ขององค์กร เพื่อสร้างความชัดเจนในการทำงาน



การให้ Feedback

การให้ Feedback ที่เน้นการพัฒนาอย่างสร้างสรรค์ที่ชัดเจนและเจาะจง (Providing Constructive Feedback for Continuous Improvement) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์



การใช้เทคนิค Coaching

การใช้เทคนิค Coaching ที่สนับสนุนการเรียนรู้และความก้าวหน้า (Using Coaching Techniques to Support Learning and Growth) ใช้คำถามที่กระตุ้นการคิด และสนับสนุนให้ลูกน้องคิดวิธีการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้และความมั่นใจ



การสร้างควมไว้วางใจ

การสร้างควมไว้วางใจและบรรยากาศที่สนับสนุน (Building Trust and a Supportive Environment) อาศัยควมไว้วางใจและบรรยากาศที่สนับสนุน เพื่อให้ลูกน้องรู้สึกปลอดภัยในการพัฒนาตนเอง

Lunch & Networking: 12.15 - 13.15

13.15 - 14.45

**Mr. Gong Rungswang**Director of the Executive Board
Industrial Estate Authority of Thailand

SECTION 9

กลยุทธ์ปรับเปลี่ยนนักเทคนิคให้เป็นนักการตลาด และนักพัฒนาธุรกิจ

The 4 Key Contributors & 10 Leadership Challenges for Technical People to Become Authentic Leaders (4 ปัจจัยสำคัญ & 10 ความท้าทายในการเป็นผู้นำที่แท้จริง สำหรับบุคลากรทางเทคนิค)



การพัฒนาทักษะ

การพัฒนาทักษะการสื่อสารและการขาย (Develop Communication and Sales Skills) เพื่ออธิบายคุณค่าของโซลูชันทางเทคนิคให้ลูกค้าเข้าใจได้ง่าย



การเรียนรู้

การเรียนรู้ตลาดและการวิเคราะห์การแข่งขัน (Understand Market and Competitive Analysis) เพื่อประยุกต์ใช้ความรู้ทางเทคนิคให้เข้ากับความต้องการทางธุรกิจ



การปรับใช้

การปรับใช้เทคโนโลยีให้เข้ากับกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจ (Integrate Technology with Business Development Strategies)



การสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์

การสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง (Build Strong Networks and Relationships) สำคัญในการเปลี่ยนจากนักเทคนิคสู่การเป็นนักพัฒนาธุรกิจ

14.45 - 15.45

**Mr. Niwat Thanpitinan**Managing Director
Propertist Co.,Ltd.

SECTION 10

กลยุทธ์และเทคนิคการตัดสินใจในภาวะกดดัน การบันทาล ความเชื่อมั่นและความมุ่งมั่นเพื่อความสำเร็จร่วมกัน

Strategies and Techniques for Decision-Making Under Pressure to Inspire
Confidence and Commitment for Collective Success



การวิเคราะห์

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถานการณ์อย่างรวดเร็ว (Rapid Data and Situation Analysis) การประมวลผลข้อมูลภายใต้สถานการณ์ที่ท้าทาย เพื่อให้ได้ข้อสรุปที่แม่นยำและทันเวลา



การควบคุมอารมณ์และความเครียด

การควบคุมอารมณ์และความเครียดขณะตัดสินใจ (Managing Emotions and Stress While Making Decisions) เพื่อให้สามารถตัดสินใจได้อย่างมีสติและแม่นยำ



การสร้างเชื่อมั่น

การสร้างเชื่อมั่นในทีมผ่านการตัดสินใจที่มั่นคง (Building Team Confidence Through Decisive Actions) สร้างความเชื่อมั่นและความมุ่งมั่นในทีม เพื่อให้ทีมพร้อมเดินทางสู่ความสำเร็จ



การประเมินผลกระทบและความเสี่ยง

การประเมินผลกระทบและการบริหารความเสี่ยง (Evaluating Impacts and Managing Risks) การตัดสินใจและการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

Afternoon Break: 15.45 - 16.00

**Dr. Chalermpon Punnotok**Chief Executive Officer
CT Asia Robotics

SECTION 11

กรณีประสบการณ์: ทรานส์ฟอร์มนักเทคนิคให้เป็นนักการตลาด สร้างโอกาสการพัฒนาธุรกิจ

Case Study: Transforming Technical Experts into Marketers to Create Business Development Opportunities



การสร้างความเข้าใจ

การสร้างความเข้าใจในความต้องการของตลาด (Understanding Market Needs) นักเทคนิคต้องเรียนรู้การวิเคราะห์ตลาดและความต้องการของลูกค้า เพื่อปรับใช้ความรู้เทคนิคในการตอบสนองความต้องการที่แท้จริง



การเชื่อมโยง

การเชื่อมโยงเทคโนโลยีกับโอกาสทางธุรกิจ (Linking Technology with Business Opportunities) พัฒนาทักษะในการนำเสนอโซลูชันทางเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์ทางธุรกิจ เพื่อขยายโอกาสในการเติบโต



การพัฒนาทักษะการสื่อสาร

การพัฒนาทักษะการสื่อสารเพื่อการขาย (Developing Communication Skills for Sales) การสื่อสารเพื่อให้สามารถอธิบายคุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการที่ตนดูแลได้อย่างมีประสิทธิภาพ



การปรับตัว

การปรับตัวเพื่อสร้างนวัตกรรมและขยายตลาด (Adapting to Innovate and Expand Markets) การสร้างนวัตกรรมเป็นกุญแจสำคัญในการทำให้ผลิตภัณฑ์ขององค์กรแข่งขันได้ในตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

WHY SHOULD ATTEND

“ UNLOCK 'TECHNICAL EXPERTS' ”

FROM TECHNICAL TALENT TO PEOPLE LEADER

Empowering Technical Experts as Dynamic Leaders for Future Business Growth

ในยุคที่เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นหัวใจหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ การเปลี่ยนผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคหรือวิศวกรให้กลายเป็นผู้นำองค์กรที่ทรงพลังมีความสำคัญยิ่ง สถิติจากการสำรวจของ McKinsey Global Institute แสดงให้เห็นว่า องค์กรที่สามารถพัฒนาผู้นำจากภายในโดยเฉพาะในสายเทคโนโลยี มีอัตราการเติบโตของรายได้สูงกว่าองค์กรอื่นถึง 2.5 เท่า และประสบความสำเร็จในการปรับเปลี่ยนองค์กรได้เร็วกว่า 40% ขณะที่การศึกษาของ Deloitte ระบุว่า 71% ขององค์กรทั่วโลกมองว่าการขาดผู้นำที่มีทักษะด้านการบริหารเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในอนาคต

หลักสูตรสัมมนา "TURN 'TECHNICAL EXPERTS' TO BE PEOPLE'S LEADERS" นี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อปลดล็อกศักยภาพของผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคให้สามารถเติบโตเป็นผู้นำที่มีความสามารถในการขับเคลื่อนองค์กร โดยการเรียนรู้กลยุทธ์ด้านการสื่อสาร การคิดเชิงกลยุทธ์ และทักษะการบริหารทีมให้มีประสิทธิภาพสูงสุดในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

KEY LEARNING OBJECTIVES

1 พัฒนาความเป็นผู้นำเชิงรุก

สร้างพื้นฐานการเป็นผู้นำที่ทรงพลังให้กับผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค โดยเน้นทักษะด้านการจัดการคน การสื่อสาร และการทำงานร่วมกับทีม

2 การตัดสินใจภายใต้แรงกดดัน

เรียนรู้การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ในสภาวะกดดัน เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนองค์กรในสถานการณ์ท้าทาย

3 สร้างวัฒนธรรมการนวัตกรรม

ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมผ่านความเป็นผู้นำแบบ Collaborative Leadership เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตในระยะยาว

4 การสร้างความเชื่อมั่นและอิทธิพลในทีม

เรียนรู้การสร้างควมไว้วางใจและความเคารพในทีม ผ่านการใช้ Emotional Intelligence (EI)

WHO SHOULD ATTEND

1

ผู้บริหารระดับสูง C-Suite Executives

ผู้ที่ต้องการสร้างทีมผู้นำใหม่จากบุคลากรภายในองค์กร
และมองหาวิธีการขับเคลื่อนการเติบโตด้วยการพัฒนา
ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค

2

หัวหน้างานฝ่ายเทคนิค Technical Team Leaders

ผู้ที่รับผิดชอบในการบริหารทีมงานเทคนิคหรือวิศวกร
ซึ่งต้องการพัฒนากทักษะด้านการบริหารคน
เพื่อเป็นผู้นำที่ทรงพลัง

3

ผู้จัดการฝ่ายนวัตกรรม และเทคโนโลยี Innovation & Technology Managers

ผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะการเป็นผู้นำเพื่อขับเคลื่อน
การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

4

วิศวกรหรือผู้เชี่ยวชาญ ด้านเทคนิค Engineers or Technical Experts

ผู้ที่มองหาความก้าวหน้าในสายงานการบริหาร
และต้องการพัฒนากทักษะเพื่อเป็นผู้นำในอนาคต



Meet & Learn from Leading Executives & Experts



**DR. SURIYA
LERTWATTANAPONGCHAI**
MANAGING DIRECTOR / LEAN MASTER
BMG Thailand

With a great deal of experiences at Phillips Electronics and Seagate Technology, **Dr. Suriya Lertwattanapongchai has become one of Thailand's leading experts in Lean Six Sigma. For more than 20 years**, he leads BMG Thailand, an international consulting firm, and has widely written, lectured as well as provided consultancy on the area and become recognized for his depth and breadth insight into all aspects of Lean Management and Strategic Business Improvement.

Dr. Suriya has his stronghold in the areas of Six Sigma, Lean Manufacturing, Business Process Innovation, Business Excellence as well as Leadership and Coaching. His achievement includes assisting several hundred companies to save millions in production cost as well as improving quality and delivery.



MR. PANA EK WARAWIT
FOUNDER
InfoMobius Co., Ltd.

PanaEk Warawit joined Procter & Gamble where he can drive his passion in real business context.

PanaEk has worked at Procter & Gamble for 20 years. He designed, architected, and managed various systems, solutions, and services mainly in Business Intelligence area ranging from regional reporting systems to a global scale program that transforms the way 15,000 knowledge workers consume and make decision with data.



MR. GONG RUNGSWANG
DIRECTOR OF THE EXECUTIVE BOARD

Mr. Gong joined Exxon where he had accumulated a series of systematic exposures to operations, analytical, commercial and planning areas.

His commercial, marketing and management skills have strongly been developed during his 10-year term with ConocoPhillips, where he was Deputy Managing Director to spearhead and lead an aggressive expansion of JET/ Jiffy Service Station network in Thailand.

Meet & Learn from Leading Executives & Experts



MR. NIWAT THANPITINAN
MANAGING DIRECTOR
Propertist Co.,Ltd.

Niwat is a Structural Engineer and has spent his over 27 years as a professional consultant and owner representative for projects in Thailand and several countries.

With his versatile qualifications, he has also taken challenges to handle construction projects in London, Dubai, Mumbai, and Hokkaido.

Niwat is now a Committee Member of the Consulting Engineers Association of Thailand (CEAT), the Working Committee for the Federation of Thai Industries (FTI), and the Expert Panel for the National Research Council of Thailand (NRCT).



DR. CHALERMPON PUNNOTOK
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
CT Asia Robotics

Chalermpon Punnotok founded CT Asia and introduced the Call Center Technology in Thailand, which leveraged the capacity to improve the efficiencies within many organizations.

Mr. Punnotok has been the advisor and consultant for Customer Service and Strategic Planning for many large organizations. At GE Capital head office in Chicago, he was responsible for improving customer service for Inbound/Outbound Call Center. The call centers exist in large capacity of more than 800 agent call centers. Since the beginning of CTA to today he was responsible as a business consultant for the call center that included customer care center, helpdesk center and outsource call center or profit center.



ค่าอบรมสัมมนา เพียง

28,500 บาท

Grande Centre Point Ratchadamri

27 - 28 MARCH 2025

TURN 'TECHNICAL EXPERTS' INTO 'PEOPLE LEADERS'

Unlocking 'Technical Experts' from Talent to People's Leaders

ปลดล็อกศักยภาพ 'นักเทคนิค วิศวกร' ยกระดับสู่ 'ผู้นำที่ทรงพลัง' จับเคลื่อนธุรกิจสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

Empowering Technical Experts as Dynamic Leaders for Future Business Growth

Towards 20 Years of Excellence

When:

27 - 28 MARCH 2025

Where:

Grande Centre Point
Ratchadamri

*** If there are any changes, we will inform you again.

Online Registration

<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:

conference@omegaworldclass.org

กรุณาส่งที่นั้ง
ภายในวันที่ 20 MARCH 2025



Registration Fee	Normal Price
Fee Per 1 Person	✓ 28,500.00
VAT 7 %	1,995.00
Total Amount (Bath)	30,495.00

WHY NOT ATTEND MORE WITH LESS?

VIP 13,000
MEMBER THB/DAY

✓ 15 ท่าน 195,000 THB/1 PACK

สุดคุ้มค่า!

ทั้งปีเลือกได้กว่า...

80 หัวข้อ และกว่า...

*ใช้ได้นาน 6 เดือน

100 สัมมนา

Class Timetable

หลักสูตรภาษาไทย

8.30

Register & Morning Coffee

9.00 - 10.30

Program Commences

10.30 - 10.45

Morning Break

10.45 - 12.15

Program Commences

12.15 - 13.30

Lunch & Networking

13.30 - 15.00

Program Commences

15.00 - 15.15

Afternoon Break

15.15 - 16.45

Program Commences

17.00

End of Program

พิเศษ!!! ค่าสัมมนากับสถาบันไอเอ็มทีฯ
รับสิทธิลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้