

# DiGiDojo 2021

[www.minddojo.co.th](http://www.minddojo.co.th)  
<https://learn.minddojo.digital>  
<https://minddojo.conicle.com>

**MD**  
MindDojo Digital

TOTAL INCOME

37.91%

LINE ITEMS	16.15 MG
SHIPPING	0.15 MG
TAXES	0%
TOTAL	16.3 MG

31.86%

LINE ITEMS	13.5 MG
SHIPPING	0.2 MG
TAXES	0%
TOTAL	13.7 MG

30.23%

LINE ITEMS	13.4 MG
SHIPPING	0.2 MG
TAXES	0%
TOTAL	13.6 MG



# DiGiDojo



**3 Days**

**Digital Solutions**



**5 Hours**

**Virtual facilitation  
sessions through  
Zoom**



**5 Hours**

**Video content  
(1 year license)**



**Groups**

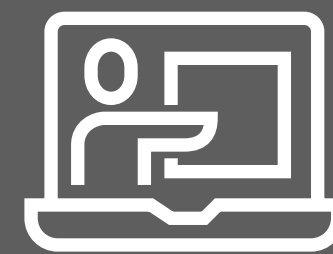
**3 small group  
projects**

# Differentials



01

**Project Driven & Results First**



02

**100% Distance Learning**



03

**Customized to Context**



# องค์ประกอบของโปรแกรมการเรียนรู้ DiGiDojo

## 1 Virtual



- เรียนรู้ผ่าน Microsoft Teams, Zoom, และอื่นๆ
- เรียนรู้เนื้อหาเบื้องต้น
- แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ผ่าน Surveys, Polling & Discussions
- เข้าใจกระบวนการเรียนรู้
- ใช้เวลา 1-3 ชม. ต่อครั้ง

## 2 E-Learning VDO



- เรียนรู้ผ่าน learn.minddojo.digital
- เรียนรู้เนื้อหาหลัก
- มี Quiz และ Assignment
- หากเรียนครบตามข้อกำหนดในหลักสูตรจะได้รับ Certificate
- ใช้เวลาประมาณ 1-2 ชม. ต่อสัปดาห์

## 3 Projects



- รับคำสั่งและส่งผลงานใน learn.minddojo.digital
- ประยุกต์ใช้เนื้อหาที่ได้เรียนรู้มาทำงานหรือโครงการของตนเอง
- สามารถวัดความเข้าใจและพัฒนาการของผู้เข้าอบรม
- ใช้เวลาประมาณ 1 ชม ต่อสัปดาห์

## 4 Face to Face



- ทุกโปรแกรมสามารถที่จะสรุปได้โดยเวิร์คช็อป 1 วัน
- เน้นกิจกรรมและการประยุกต์ใช้เนื้อหากับสถานการณ์จริง
- สามารถผลิตผลจากการเรียนรู้ได้อย่างเป็นรูปธรรมที่สุด

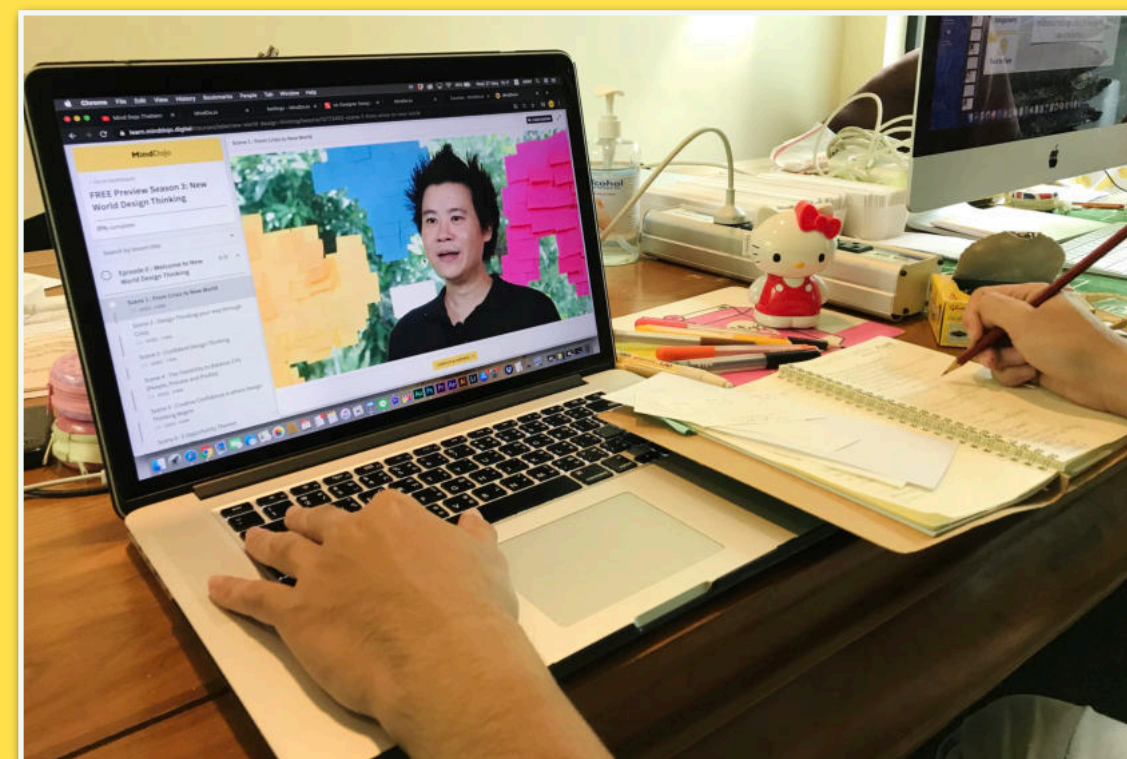


# องค์ประกอบของโปรแกรมการเรียนรู้ DiGiDojo

## 1 Virtual



## 2 E-Learning VDO



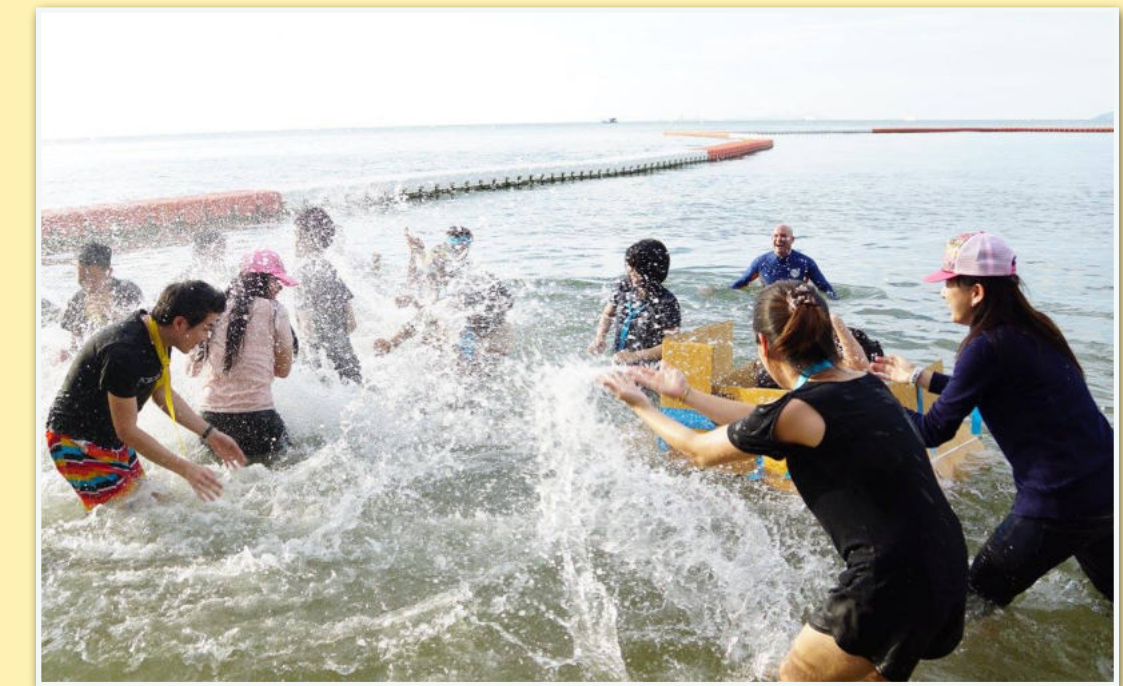
## 3 Projects



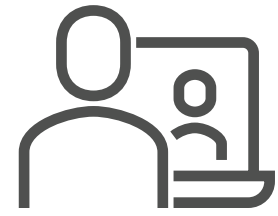
**Customer Journey Map**

Stages	1. เตรียมการอบรม	2. ระหว่างการอบรม	3. หลังการอบรม
Goals	• จัดเตรียมการอบรมให้พร้อม	• ทำ Webinar ได้อย่างราบรื่น • ผู้เรียนสามารถเข้าเรียนในระบบได้	• สรุปเนื้อหาการเรียนรู้ได้ง่าย
Customer Action	• เตรียมสื่อที่เตรียมพัฒนาจากวิทยากร • Register ผู้เข้าอบรมในระบบ • จัดเนื้อหาที่ถ่ายทอดเข้าสู่ระบบ 2-3 สัปดาห์	• ดูแลระบบระหว่างการ Webinar • แก้ไขปัญหาการเข้าสู่ระบบ 1 วัน	• รวบรวมการบ้านให้วิทยากร • ทำ Feedback จากวิทยากรส่งให้ผู้เข้าอบรม • สรุปผลการเรียนรู้ 1 สัปดาห์
Thinking/Feeling	• ผู้ศึกษาและใช้เวลาตาม • กลับมามีกำลังใจเข้าร่วมคิดพลาด • สนับสนุนเนื้อหา ต่างจากตอน Classroom	• ดึงศักยภาพของออนไลน์เพิ่มเติม เพื่อทำ ไฮไลท์เฉพาะหน้า • หนีไม่เจอออกไป Classroom ทีวีวิทยากร	• Classroom ไม่ดึงรวบรวมการบ้าน • ผู้ศึกษินตอนเยอะกว่า
Customer Experience	☹️	😊	☹️
Improvement Opportunities	🟡	🟡	🟡

## 4 Face to Face



STEP 1 09:00 - 10:30



**Virtual**

(1-3 hours)

STEP 2 11:00 - 14:00



**DigiDoJo**

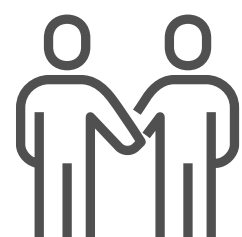
(3-5 hours)

STEP 3 15:00 - 17:00



**Projects**

Option



**Face to Face**

## โปรแกรมการเรียนรู้ของ

# DiGiDoJo

ควรที่จะใช้เวลาเรียน 3 วันระหว่างการ  
ทำงานสำหรับผลในการเรียนรู้ที่สูงสุด

ทุกโปรแกรมการเรียนรู้สามารถปรับ  
ให้ตอบโจทย์เฉพาะทางให้มากขึ้น



MindDojo

**New World  
Design Thinking**



MindDojo

**Customer Centric  
Opportunity**



MindDojo

**Digital Strategy**



MindDojo

**Manager's Playbook  
2021**



MindDojo

**TTDT  
Train the Digital Trainer**

# DiGiDojo 2021



MindDojo

**MPR**  
Motivation/Positivity/Resilience



MindDojo

**Adaptive in Crisis**



MindDojo

**Innovation  
Presentation**



MindDojo

**Leading Innovative  
Cultures**



MindDojo

**Strategic Analysis**



MindDojo

# New World Design Thinking

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่ต้องการสร้างความแตกต่างในธุรกิจ เข้าใจวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการ และรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ได้มีโอกาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในสถานการณ์ขาลง

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Our New World</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• From Crisis to New Normal: our journey ahead</li> <li>• Confident Design Thinking Framework: Empathize, Challenge, Ideas, Experiment, Scale Up</li> <li>• Creative Confidence through Design Thinking &amp; Design Action</li> </ul>	
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>Empathy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Understanding customer's needs, pains and gains before thinking about solutions</li> <li>• Customer Journey Mapping your customers' experiences</li> <li>• Experiencing the Customer's Perspective and feeling their pains</li> <li>• Behavioural Observation of customers &amp; stakeholders</li> <li>• Interview Techniques to gain insights</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Customer Journey Mapping your customer's experience</p>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Challenge</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Setting your Design Goals and Direction</li> <li>• Problem Statements</li> <li>• Reframing Problem Statements and positioning yourself for getting out of the box</li> </ul>	
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Ideas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generating out of the box solutions to customer pains &amp; gains</li> <li>• Cross Industry Ideation &amp; don't reinvent the wheel</li> <li>• Brainstorming techniques that work</li> <li>• Systematic Inventive Thinking for new ideas using the same resources</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Innovation Idea for your context &amp; situation</p>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Experiment</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Improving the quality of your ideas through LEAN Start Up experimentation</li> <li>• Experiments, Assumptions &amp; Learning</li> <li>• Creating your MVPs</li> <li>• Experiment planning &amp; interpreting results</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Innovation Experiment Plan for your context &amp; situation</p>
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Scale UP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• From Experiments to Commercial Launches</li> <li>• Removing the obstacles to Scaling Up</li> <li>• 4 Scale UP Strategies for different innovation project situations</li> </ul>	





# Manager's Playbook 2021

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่กำลังสับสนกับสถานการณ์วิกฤต ได้เข้าใจประเด็นสำคัญที่มีผลกระทบต่อทุกอุตสาหกรรม และสามารถคาดการณ์ล่วงหน้า เพื่อเตรียมพร้อมสร้างแผนกลยุทธ์รับมือ และสร้างความมั่นใจสำหรับคนในองค์กร

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Welcome to 2021</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Understanding the 3 Disruptive Factors of the Global Crisis in 2021</li> <li>• Journey to the New Normal and the opportunities along the way</li> <li>• Success Strategies and key priorities for Mega Crisis</li> </ul>	
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>Strategy #1: Resilience Mindset</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crisis Personality Types &amp; Stress Management for tough times</li> <li>• Resilience Mindset : Growth, Agile, Positive (GAP)</li> <li>• Customer Centric Resilience &amp; Organization of Net Givers</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Resilience building action plan</p>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Strategy #2: Predict the Short Term</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• From PDCA (plan, do, check, act) in stable times to PAPA Crisis Mode</li> <li>• Pause &amp; Analyse the Crisis</li> <li>• Predict &amp; Adapt to succeed in the New Normal</li> </ul>	
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Strategy #3: Adaptive Strategy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Destiny level decision making: adapt or persevere?</li> <li>• The Pivot catalogue of strategies to adapt your business towards success</li> <li>• Experimenting your pivot strategies with customers</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Pivot Experiment Plan</p>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Strategy #4: Post-Crisis Recovery Preparation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• What recovery may look like (V, W, L) and the key drivers that would help recovery</li> <li>• Pent-Up Demand and how to profit from it (Operations)</li> <li>• Branding your way through Crisis (Marketing)</li> </ul>	
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Strategy #5: Reimagining the Future</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2021 Mega Trends</li> <li>• Shaping our New World with Design Thinking</li> <li>• Business Model Canvas for business model innovation</li> </ul>	<p><b>Project :</b> 30 day Revival Strategy</p>



MindDojo

# Customer Centric Opportunity

คอร์ส จะทำให้ Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่กำลังมองหาโอกาสใหม่ ๆ ได้เข้าใจมุมมองและความต้องการของลูกค้าในช่วงวิกฤต โดยเรียนรู้วิธีการเอาชนะใจลูกค้าได้ถูกจังหวะ

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Customer Centricity for Resilience</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• What is Customer Centricity?</li> <li>• CaseStudies: Customer Centric Organizations &amp; Customer Centric Leaders</li> <li>• Customer Centricity as a strategy to protect, grow and create new revenues</li> </ul>	
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>Customer Centric Mindset</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outside-In Thinking - customers first, revenue second</li> <li>• Focus on Customer Jobs &amp; Pain-points</li> <li>• Target Group Prioritization &amp; Selection for Customer Centricity</li> </ul>	<p><b>Project:</b> <b>Customer Group Selection</b></p>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Customer Success Vision</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goals Setting for Customer Centricity</li> <li>• Elements of Customer Success</li> <li>• Customer Success Vision Canvas</li> </ul>	<p><b>Project:</b> <b>Customer Success Vision Canvas</b></p>
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Empathy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Customer Personas</li> <li>• Customer Journeys &amp; the Journey Map</li> <li>• Empathy techniques</li> </ul>	<p><b>Project:</b> <b>Customer Journey Mapping</b></p>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Designing Customer Centric Solutions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Products, Services &amp; Experience ideation</li> <li>• Improving the Customer Journey</li> <li>• 3Ps of well designed solutions</li> </ul>	
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Creating Customer Centric Cultures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5Cs of Customer Centric Cultures</li> <li>• Collaboration is essential for silo-spanning strategies</li> <li>• Your Customer Centric Organizational Strategy</li> </ul>	<p><b>Project:</b> <b>5Cs Strategic plan</b></p>



# MPR

## Motivational Positivity & Resilience

คอร์สสร้างภูมิคุ้มกันในการทำงานภายใต้สถานการณ์  
วิกฤต อันจะนำมาซึ่งแนวคิดแบบ Resilience โดยใช้หลัก  
การทำงานทั้งทางด้าน Logical และ Emotional ของมนุษย์

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Uncertainty in way of work</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าใจสถานการณ์วิกฤตหรือความไม่แน่นอนในบริบททั่วไป</li> <li>ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทั้งเชิงบวกและเชิงลบต่อแต่ละอุตสาหกรรม</li> </ul>
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>Resilience mindset</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าใจแนวคิดของความแข็งแกร่งที่มีความยืดหยุ่นเป็นตัวขับเคลื่อน</li> <li>กรอบแนวคิดในการสร้างวิธีการคิดแบบ Resilience</li> <li>ตัวอย่างในการสร้าง Resilience Mindset สำหรับบุคคลและทีม</li> </ul>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Successful mindsets</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Growth Mindsets การพัฒนาและความสำเร็จส่วนบุคคล</li> <li>We Mindsets ช่วยเพิ่มการแบ่งปันและผลประโยชน์ส่วนรวมในเวลาที่ยากลำบาก</li> <li>ส่วนประกอบสำคัญของการสร้าง Resilience Mindset ที่ประกอบด้วย Logical และ Emotional</li> </ul>
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Motivate my mind</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>วิธีการในการพูดคุยกับตนเอง เพื่อตระหนักรู้ในคุณค่าและสร้างแรงจูงใจส่วนตน ที่ส่งผลต่อการสร้างเป้าหมาย</li> <li>วิธีการตั้งเป้าหมายแบบ SMART Goal</li> <li>ตั้งเป้าหมาย Meaningful ที่ช่วยสร้างแรงกระตุ้นกับเป้าหมายที่ท้าทาย</li> <li>เครื่องมือต่างๆ ในการสร้างเป้าหมายให้เป็นรูปธรรม</li> </ul>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Feeling Positive</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การตอบสนองต่อสถานการณ์โดยใช้อารมณ์หรือความรู้สึกเชิงบวกนำ</li> <li>การบริหารจัดการอารมณ์ Emotional Intelligence</li> </ul>



This digital learning course helps Manager/Leader/Entrepreneur to think and act more strategically in the digital age by seeing how customers, competitors and innovations influence how we create value, revenues & profits

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Strategy, but Different</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The Fastest Way to Fail is the Perfect Execution of the Wrong Strategy</li> <li>• Disruptive Technology changes business strategy</li> <li>• Digital Strategic Thinking Framework: Customers, Competitors, Innovation, Disruption &amp; Value</li> </ul>
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>The Customer Network</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digital Customer Journeys from Awareness to Word of Mouth</li> <li>• Customer Behaviour in the Digital Age</li> <li>• Omni-channel Strategies for winning customers in the digital age</li> </ul>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Platforms &amp; Competitive Advantage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitors or Partners or Customers?</li> <li>• Platforms - what they are and why they work</li> <li>• Different types of platforms</li> <li>• Creating your platform business model</li> </ul>
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Innovation 4.0</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• InnoEight Framework for Whole Organization Innovation that everyone can do</li> <li>• The Digital InnoEight Innovations that shapes the digital business landscape</li> <li>• Innovating with Data to Intelligence</li> <li>• Creating Digital Innovations is easier &amp; cheaper than ever</li> </ul>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Digital Disruption</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digital &amp; Business Disruption</li> <li>• Anatomy of Disruption</li> <li>• Analysing disruption &amp; impacts</li> <li>• Disruption Defence Strategies</li> </ul>
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Value Relevance</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keeping relevant in the eyes of the customer in the digital age of disruption</li> <li>• Customer Value Propositions</li> <li>• 4 Strategies to Shift your Value Proposition to ensure relevance</li> </ul>



# Adaptive in Crisis

คอร์ส จะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นและทางเลือกให้คนที่เผชิญ การเปลี่ยนแปลงช่วงภาวะวิกฤต โดยใช้วิธีการปรับมุมมอง ของตนเองและผู้อื่นอย่างเป็นธรรมชาติ อีกทั้งยังเป็นตัว เร่งการเปลี่ยนแปลงรอบตนเอง

## Episode 0

### Change in times of Crisis

- Adaptive Mindset : ข้อสมมติฐานเก่าทั้งหมดต้องทำการตรวจสอบอีกครั้ง
- Framework ของการปรับตัวในช่วงวิกฤต (Start / Grow / Flow)

## Episode 1

### Start

- กระตุ้นให้ความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นโดยใช้ Massively Transformative Purpose
- สร้างกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ร่วมกับทีมที่จะสร้างความเปลี่ยนแปลง

## Episode 2

### Grow

- ขยายผลของการเปลี่ยนแปลงได้ง่ายขึ้น และเร็วขึ้นโดยวางกลยุทธ์ผ่านเครื่องมือ Force - Field Forecast
- ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว

## Episode 3

### Flow

- ทำให้การเปลี่ยนแปลงราบรื่นมากขึ้นโดยใช้หลักการโน้มน้าวใจที่สร้างผล Win Win ให้กับทุกฝ่าย
- แปลงสิ่งใหม่ที่เราเปลี่ยนแปลงไปให้กลายเป็น New Normal

## Episode 4

### Adaptation Planning

- 5 ขั้นตอนสำหรับกลยุทธ์การปรับตัว

## Episode 5

### Adaptive Infinity

- สร้างวิถีชีวิตที่ปรับเปลี่ยนได้



# Leading Innovative Cultures

This workshop helps Manager/Leader/Entrepreneur to become champions of innovation and drive innovation strategy at the department level. Participants learn how to set an innovation strategy, understand corporate innovation processes and be able to select winning project ideas that will make innovation cultures a tangible reality



<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>The Innovation Priority</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Why most leading organisations are seeing innovation as a business priority</li> <li>• The factors that makes strategy different from innovation</li> <li>• It's not the lack of ideas, it's the lack of management of innovation</li> <li>• Obstacles to whole corporate innovation</li> <li>• The Corporate Innovation Performance Framework</li> </ul>	
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>Innovation Strategy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No strategy = No sustained innovation</li> <li>• Innovation Objectives and other reasons why we need to innovate</li> <li>• Practical interventions/methods to make innovation happen throughout the organization</li> <li>• Corporate Innovation Canvas</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Corporate Innovation Canvas</p>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Innovation Project Pipeline</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovation as an Investment</li> <li>• Different ways to assemble your innovation pipeline</li> <li>• Project Selection Criteria</li> </ul>	
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Ideas to Market Innovation Process</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Classic Design thinking process</li> <li>• LEAN Start Up process</li> <li>• Components of Corporate Innovation Processes</li> <li>• Innovation PMO &amp; the management of innovation</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Corporate Innovation Process</p>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Innovation Leadership</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Attitudes of an Innovative Mind</li> <li>• Become the CEO of Innovation</li> <li>• Behaviours of an innovation role model</li> </ul>	
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Innovative Cultures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• It all starts with Employee Engagement</li> <li>• Culture of Experimentation</li> <li>• 10 Dimensions of Innovation Cultures</li> <li>• Practical strategies for building innovative cultures</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Towards Innovative Culture</p>



# TTDT Train the Digital Trainer

This workshop helps Subject Matter Experts, Trainers and L&D professionals to be digitally enabled to create online learning assets, digital learning activities and facilitate webinars for their participants and fulfil learning objectives. Participants will need to have some experience in learning design and facilitation to get the most out of the projects in this learning journey!

<p><b>Episode 0</b></p>	<p><b>Train the Trainer Essentials</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentation Confidence</li> <li>• Accelerated Learning Design Principles for adult learners</li> <li>• High Impact Content Design</li> <li>• Story Telling for educators</li> <li>• Learning Activities 101</li> </ul>	
<p><b>Episode 1</b></p>	<p><b>From the Workshop to the LMS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digital Learning in 2020</li> <li>• Challenges and Opportunities in digital learning</li> <li>• Digital Learning Technologies &amp; language (LMS, portals, APIs and SCORM)</li> <li>• Digital Learning Design Process</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Digital Learning Context &amp; You</p>
<p><b>Episode 2</b></p>	<p><b>Creating Winning Digital Learning Solutions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transformation NOT Information</li> <li>• Winning course topics and how to select them</li> <li>• Turning your learning topic into a value offering</li> <li>• Mapping the Learning Journey</li> </ul>	
<p><b>Episode 3</b></p>	<p><b>Structuring learning in online courses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Designing easy to understand explanations of content</li> <li>• The Learner experience</li> <li>• Choosing your digital teaching style</li> <li>• Develop digital learning activities</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Online course design</p>
<p><b>Episode 4</b></p>	<p><b>Creating Learning Assets from content</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• How to quickly create learning content</li> <li>• Digital tools for learning asset creation</li> <li>• Shooting and editing videos</li> </ul>	
<p><b>Episode 5</b></p>	<p><b>Facilitating Webinars</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparing for webinars &amp; the team</li> <li>• Digital presentation &amp; engagement through focus</li> <li>• Digital tools for webinar activities and idea sharing</li> <li>• Webinars are not just virtual classes</li> </ul>	<p><b>Project :</b> Course production &amp; webinar facilitation</p>



# Innovation Presentation

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่ต้องการสร้างความแตกต่างในธุรกิจ เข้าใจวิธีสื่อสารผลงานที่ออกแบบมาเป็นรูปธรรมและเข้าใจง่ายมากขึ้น ซึ่งจะเพิ่มโอกาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในสถานการณ์ขาด

<b>Episode 1</b>	<b>High Impact Innovation Presentations:</b> 6 powerful techniques to help make your innovation projects more meaningful & engaging to audiences
<b>Episode 2</b>	<b>Investors &amp; Decision Maker Insights:</b> knowing your audiences' interests, decision making criteria & expectations
<b>Episode 3</b>	<b>Innovation Business Case:</b> the essential contents of your innovation proposal to persuade investors & decision makers
<b>Episode 4</b>	<b>Preparing your Business Case:</b> a coaching session for participants to prepare their case



# Strategic Analysis

คอร์ส จะทำให้ Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่กำลังมองหากลยุทธ์ในการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยเน้นการทำความเข้าใจถึงลูกค้า คู่แข่ง และองค์กร

## Episode 1

### Strategic Analysis Opening:

5 Business Driver

## Episode 2

### 3 Cs Strategy:

- Customer - What is Customer value?
- Customer - Laddering
- Customer - STP and Customer persona
- Competitor
- Company

## Episode 3

### 5 Forces Analysis:

- Power of Customers
- Competitive Rivalry
- Threat of New Entrants
- Threat of Substitutes
- Power of Suppliers

## Episode 4

### PESTEL Analysis:

- PESTEL Analysis Hotel case
- Strategic Analysis landing - From analysis to developing strategy

# Project Management

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจที่ต้องการสร้างความแตกต่างในธุรกิจ เข้าใจวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการ และรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ได้มีโอกาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในสถานการณ์ขาลง

<b>Episode 0</b>	<b>Project Management Overview (Project Charter)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Develop Project Charter and Project Management Plan</li> <li>• Direct and Manage Project Work including Monitor (Control Project Work)</li> <li>• Perform integrate change control</li> <li>• Close Project Phase</li> </ul>	<b>Project : Project Charter</b>
<b>Episode 1</b>	<b>Project Proposal</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan Scope Management and collect requirement (Define Scope of work)</li> <li>• Create Work Break Down Structure (WBS)</li> <li>• Validate Scope &amp; Control Scope</li> </ul>	<b>Project : Scope management</b>
<b>Episode 2</b>	<b>Project Time and Cost Management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan Schedule and Cost Management (Define activity/Sequence Activity)</li> <li>• Duration and Resource Management (Estimate Cost,Budget)</li> <li>• Control (Cost,Time and Resource) and be able to Develop Schedule and change in spontaneous way of working</li> </ul>	<b>Project : Time and Cost Management</b>
<b>Episode 3</b>	<b>Project Quality and Risk Management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plans Quality and Risk Management</li> <li>• Perform Quality Assurance (Control Quality)</li> <li>• Perform Qualitative and Quantitative Risk Analysis</li> <li>• Plan Risk Response and Control Risk</li> </ul>	<b>Project : Risk Plan</b>
<b>Episode 4</b>	<b>Project Progress Measurement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan Progress Measurement</li> <li>• Calculate Progress</li> <li>• Monitor and Control Progress</li> <li>• Report Progress</li> </ul>	<b>Project: Present the project communication Plan</b>
<b>Episode 5</b>	<b>Project Stakeholder Management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identify Stakeholders and plan stakeholder management</li> <li>• Manage and control Stakeholder engagement</li> </ul>	<b>Project : Matrix Stakeholder Management /Role and responsibility</b>



# Critical Thinking

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur หรือผู้ที่สนใจในการแก้ปัญหาโดยการมองภาพรวม สามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาค่ที่ซับซ้อนได้โดยมีข้อมูลสนับสนุน และอธิบายปัญหาพร้อมวิธีการแก้ไขปัญหาค่ให้เข้าใจง่ายและชัดเจน

<b>Episode 1</b>	<b>Overview process of Critical Thinking &amp; Problem Solving process</b>	
<b>Episode 2</b>	<b>Defining Problem</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMART problem definition statement</li> </ul>	<b>Project :</b> SMART Problem definition statement
<b>Episode 3</b>	<b>Structuring</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Breaking and structuring problem with “Logic tree Analysis”</li> <li>• Prioritization - cutting corners</li> </ul>	<b>Project :</b> Logic Tree Prioritization
<b>Episode 4</b>	<b>Analyzing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analysis planning</li> <li>• Data collection</li> <li>• Data analysis</li> </ul>	<b>Project :</b> Analysis planning, Data collection and analysis
<b>Episode 5</b>	<b>Synthesizing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Synthesizing finding - asking “so what”</li> </ul>	<b>Project :</b> Synthesizing finding
<b>Episode 6</b>	<b>Communicating &amp; Presentation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crafting your logical story</li> <li>• Using the right format and approach for the right information</li> </ul>	

# THANK YOU

---



[www.minddojo.co.th](http://www.minddojo.co.th)

<https://learn.minddojo.digital>

<https://minddojo.conicle.com>

[www.facebook.com/minddojo](http://www.facebook.com/minddojo)

LINE@ : [@minddojo](https://line.me/tv/@minddojo)

IG : [minddojo\\_thailand](https://www.instagram.com/minddojo_thailand)

+66 2 316 1227 /

+66 8 9447 9878



**MindDojo**

17/160 Windmill Park Moo.14 Bangna-trad Rd. Bangpleeyai, Samutprakarn 10540

Tel : +66 2316 1227 Tax ID. 0 1055 53054 50 7