

(Intellectual Property) หลักสูตรลิขสิทธิ์แบบขยายขาด

www.minddojo.co.th

<https://learn.minddojo.digital>

<https://minddojo.conicle.com>

MD

MindDojo Digital



Key Benefits

- **Stream online courses directly from your LMS**
- **Unlimited number of learners**
- **Easy one time payment**
- **Own MindDojo master grade content, activity and intellectual property**
- **Complete material pack: Content, downloadable material, activity and project**



Our Method

Guide by your side

providing actionable “How to” advice

helping learners achieve their goals.

Proven to work with over 15 years track record with most of SET50 organisations



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

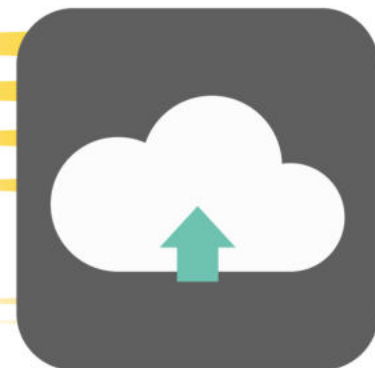
Learning Management System



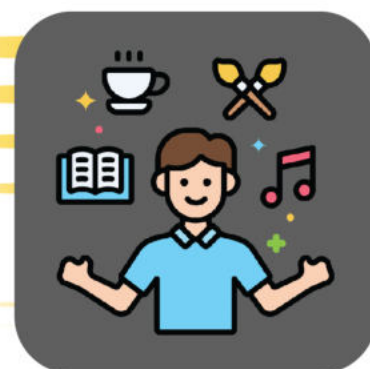
Video



CaseStudy



Download



Activity



Project

Download

Learning Management System



- New World Design Thinking
- Customer Centricity Opportunity
- Digital Strategy
- Manager's Playbook 2021
- TTDT (Train the Digital Trainer)
- MPR (Motivation/Positivity/Resilience)
- Adaptive in Crisis
- Innovation Presentation
- Leading Innovative Cultures
- Strategic Analysis

2

Licensing Option

Description	Duration	Fee
1 Mini Course	1.5 Hours	150,000
1 Online Course	3-5 Hours	700,000
3 Online Courses	9-15 Hours	1,900,000
10 Online Courses	30-50 Hours	4,300,000



MiNi Course





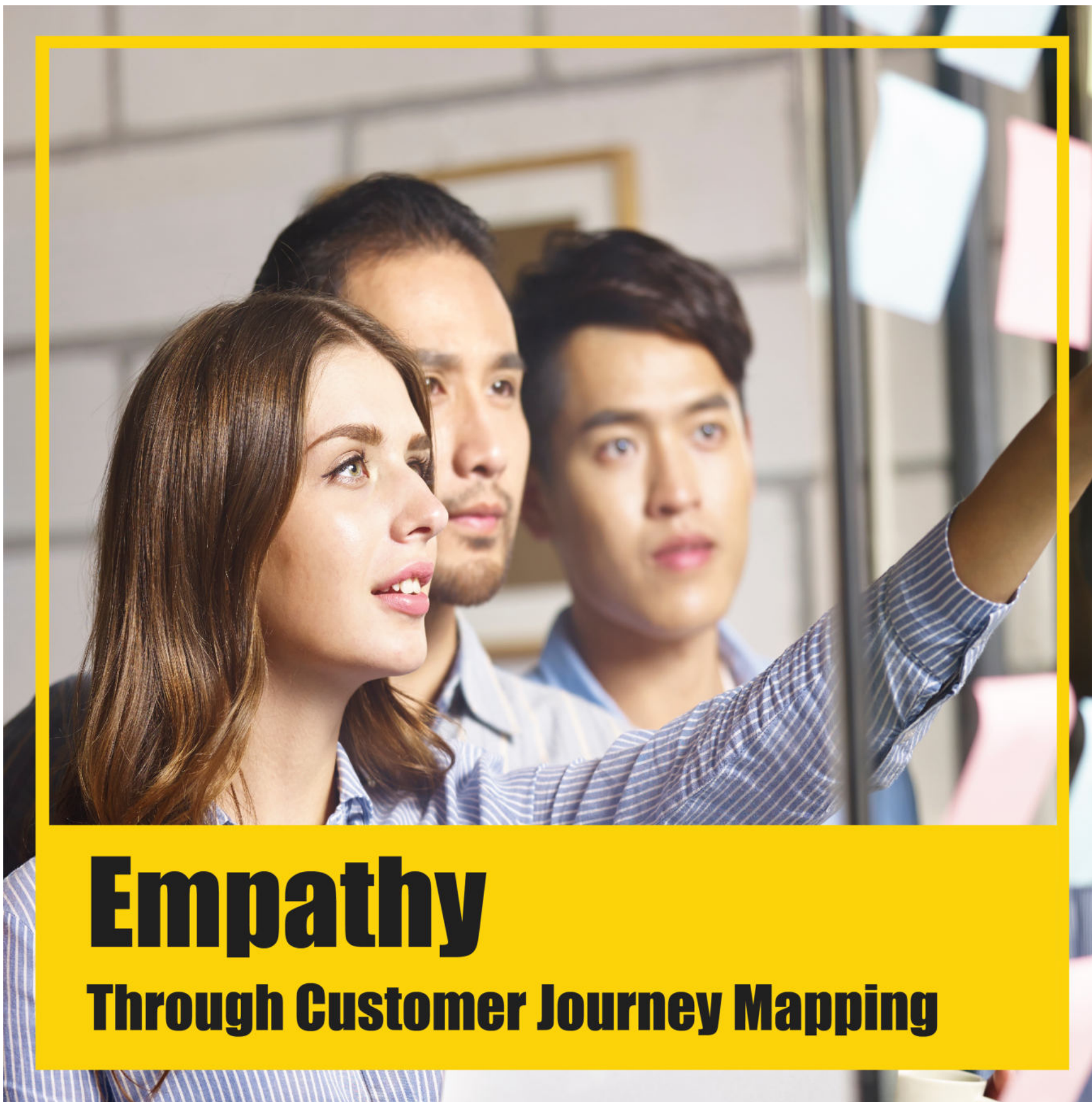
Design Thinking



คอร์ส Customer Centric ในสถานการณ์ที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลง
 สภาวะเศรษฐกิจตกตกลูกค้ามีกำลังซื้อน้อยลงมากหรืออาจไม่ซื้อ
 อะไรเลยด้วยซ้ำ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จึงทำให้เกิดความท้าทายเพิ่มขึ้น
 Customer Centric คือ "ลูกค้าสำคัญ" เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งและ
 ความยืดหยุ่นให้กับองค์กรของท่าน เป็นกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์และเหมาะ
 สมมากในสภาวะวิกฤตนี้

Customer Centric

Scene 1	The Customer Priority & Benefits
Scene 2	Customer Centric Definition
Quiz	Customer Centric
Scene 3	Customer Centric Organisation Case
Scene 4	MindDoJo Customer Centric Organisation Framework
Quiz	Customer Centric



Empathy

Through Customer Journey Mapping

คอร์ส Empathy เป็นตัวช่วยสำคัญที่สามารถทำให้เรานำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่ง Empathy คือวิธีการทำความเข้าใจในปัญหาที่ลูกค้ากำลังเจอ (Pain Point) หรือประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ (Gain Point) ทำให้เห็นประสบการณ์จากมุมมองของลูกค้า เพื่อเข้าใจว่าทำไมลูกค้าถึงทำสิ่งที่พวกเขาทำ สอนตั้งพื้นฐานวิธีการเข้าใจลูกค้าไปจนถึงวิธีการใช้เครื่องมือในการเข้าใจลูกค้า แนวทางพร้อมวิธีการแก้ปัญหาใหม่ ๆ ในการเข้าใจลูกค้า พร้อมทั้งสามารถใช้เครื่องมือ customer journey map ได้

Section 1 : Empathy Through Customer Journey Mapping

Scene 1	Empathy Overview
Scene 2	Three levels of Needs
Scene 3	Customer Journey 1/2
Scene 4	Customer Journey 2/2

Section 2 : Empathy Techniques

Scene 1	Empathy Technique Overview
Scene 2	Experiencing the Customer Perspective
Scene 3	Interview Technique
Scene 4	Observation Technique
Quiz	Empathy Through Customer Journey Mapping



Ideation

คอร์ส Ideation จะเปิดกว้างความเป็นไปได้ใหม่ ๆ ที่ช่วยพัฒนาทางเลือกสำหรับแก้ปัญหาให้กับกลุ่มเป้าหมายของเรา การระดมความคิด เพื่อสร้าง Solution ที่ตอบโจทย์ความท้าทายที่เกิดขึ้นโดยเน้นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ สร้างทางเลือกที่หลากหลายและแตกต่างไปจากแนวคิดเดิม อาจมีคนสงสัยว่าและทำไมเราถึงต้องทำ Ideation ? ก็แค่คิดไอเดียไม่ใช่หรือ ? สังเกตได้ว่าขณะนี้มีความท้าทายใหม่ ๆ ที่เราไม่สามารถควบคุมได้เลยเกิดขึ้นจนแทบตั้งตัวไม่ทัน การระดมสมองจะช่วยให้คุณได้ไอเดียในการสร้างทางเลือกและวิธีการใหม่ ๆ ที่เหมาะสมสำหรับวิธีการแก้ปัญหาหรือความท้าทายนั้น ๆ

Ideation

Scene 1	Ideation overview & brainstorm
Scene 2	Set environment for ideation session
Scene 3	Fusion Technique
Scene 4	Systematic Inventive Thinking (SIT)
Scene 5	Idea Selection
Scene 6	Solution Positioning Statement
Quiz	Ideation



Experiment

คอร์ส Experiment จะช่วยผู้ที่มีไอเดียในการสร้าง Innovation แต่ไอเดียนั้นยังไม่สามารถจับต้องได้ และไม่รู้ว่าจะเริ่มนำไอเดียนั้นมาทำให้เป็นรูปเป็นร่างอย่างไรดีคอร์สนี้ตอบโจทย์คุณได้ดีทีเดียว เพราะ Experiment (การทดลอง) เป็นส่วนที่สำคัญมาก ๆ อีกส่วนหนึ่งใน Design Thinking คอร์สนี้สอดแทรกเทคนิคและวิธีการที่จะแปลงไอเดียของคุณจากนามธรรมไปสู่รูปธรรม

Experiment

Scene 1	Experiment overview
Scene 2	Experiment Service
Scene 3	Finish Product
Scene 4	Lean Start Up
Scene 5	Build-Measure-Learn Feedback Loop
Scene 6	Build to Experiment
Scene 7	Experimentation Spectrum and MVP
Scene 8	The Experiment Canvas
Quiz	Experiment



Digital Strategy



Disruptive Innovation

คอร์ส Disruption Innovation จะโฟกัสในการแบ่งองค์ประกอบสำคัญ การรับมือ ไปจนถึงการสร้าง Disruption Innovation จะช่วยให้คุณเข้าใจคอนเซ็ปของ Disruption สำหรับธุรกิจและสำหรับการสร้างนวัตกรรม สามารถสร้าง Disruption Innovation ได้

Disruptive Innovation

Scene 1	The five stages of disruption
Scene 2	What is disruption?
Scene 3	How to create disruptive innovation?
Scene 4	Disruption map
Scene 5	Disruptive response strategies
Quiz	Disruptive Innovation



Platforms & Competitive Advantage

คอร์ส Platforms & Competitive Advantage เป็นหลักสูตรที่เกี่ยวกับการแข่งขันในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มแข่งขันกับแพลตฟอร์มด้วยกันเอง หากท่านยังไม่ทราบว่าแพลตฟอร์มคืออะไร หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรที่ช่วยให้คุณเห็นความเป็นแพลตฟอร์มอย่างชัดเจนมากขึ้น พร้อมทั้งมีเครื่องมือในการช่วยประกอบไอเดียแพลตฟอร์มของท่านเองด้วย เข้าใจเรื่องการแข่งขันและสร้างแพลตฟอร์ม รวมถึงเข้าใจว่าแพลตฟอร์มสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าอย่างไร

Platforms & Competitive Advantage

Scene 1	The Rules of Competition have changed
Scene 2	Platforms - what are they ?
Scene 3	Platforms characteristics of successful platforms
Scene 4	Different types of platforms
Scene 5	Network Effects that magnify platform value & impact
Scene 6	Platform Vs Platform
Scene 7	Creating your platform business model
Quiz	Platforms & Competitive Advantage



Strategy but Different

คอร์ส Strategy but Different กลยุทธ์ในยุคดิจิทัล
ในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก ดังนั้นสิ่งสำคัญ
คือ ท่านควรที่จะอัปเดตวิธีคิดกลยุทธ์ใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา
รู้และเข้าใจถึงวิธีการคิดกลยุทธ์แบบก้าวกระโดด (10X)

Strategy but Different

Scene 1	The Digital Age
Scene 2	10x Strategies for Digital Businesses
Scene 3	Exponential Technologies
Scene 4	Elements of Digital Strategy
Quiz	Strategy but Different



Digital Customer

Scene 1	Digital Customer Journeys
Scene 2	Customer Behaviour in the Digital Age 1/2
Scene 3	Customer Behaviour in the Digital Age 2/2
Scene 4	Digital Customer Strategy
Scene 5	Disruptive response strategies
Quiz	Digital Customer



คอร์ส Digital Customer (ชนะใจลูกค้าในยุคดิจิทัล)” ด้วยเนื้อหาที่มุ่งเน้นการสร้างกลยุทธ์เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการใหม่ ๆ ของลูกค้าในยุคนี้ พร้อมแนะนำถึงเครื่องมือต่าง ๆ ที่จะสร้างความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแท้ ซึ่งจะทำให้เราสามารถชนะใจลูกค้าและเป็นที่รักของลูกค้า รวมถึงสร้างความสำเร็จให้ธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง



[Full Course]



MindDojo

New World Design Thinking

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur และผู้ที่สนใจ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างในธุรกิจ เข้าใจวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการ และรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ได้มีโอกาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในสถานการณ์ขาลง

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



คอร์ส จะทำให้ Manager/Leader/Entrepreneur และผู้ที่สนใจ ที่กำลังมองหาโอกาสใหม่ ๆ ได้เข้าใจมุมมองและความต้องการของลูกค้าในช่วงวิกฤต โดยเรียนรู้วิธีการเอาชนะใจลูกค้าได้ถูกจังหวะ

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



Digital Strategy

This digital learning course helps Manager/Leader/ Entrepreneur และผู้ที่สนใจ ที่สนใจในการคิดกลยุทธ์และ มองมุมมองลูกค้าในโลกดิจิทัล โดยการวิเคราะห์ว่าเราสามารถสร้างคุณค่า รายได้ และผลกำไร ได้อย่างไรบ้าง ให้กับ ลูกค้า, คู่แข่งและ นวัตกรรมใหม่ๆ

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



Manager's Playbook 2021

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur และผู้ที่สนใจ ที่กำลังสับสนกับสถานการณ์วิกฤต ได้เข้าใจประเด็นสำคัญที่มีผลกระทบต่อทุกอุตสาหกรรม และสามารถคาดการณ์ล่วงหน้า เพื่อเตรียมพร้อมสร้างแผนกลยุทธ์รับมือ และสร้างความมั่นใจสำหรับคนในองค์กร

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



TTDT Train the Digital Trainer

หลักสูตรนี้จะช่วยให้ Experts, Trainers and L&D professionals สามารถที่จะสร้างหลักสูตรออนไลน์ รวมไปถึงกิจกรรมการฝึกอบรมผ่านระบบต่างๆ เพื่อที่จะให้ผู้เรียน ได้รับประสบการณ์ตามวัตถุประสงค์ที่ไว้วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะให้การเรียนมีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้เรียนควรมีประสบการณ์ในการออกแบบหลักสูตรและการสอน ก่อนที่จะเข้าหลักสูตรนี้

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



MPR

Motivational Positivity & Resilience

คอร์สสร้างภูมิคุ้มกันในการทำงานภายใต้สถานการณ์
วิกฤต อันจะนำมาซึ่งแนวคิดแบบ Resilience โดยใช้หลัก
การทำงานทั้งทางด้าน Logical และ Emotional ของมนุษย์

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



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



Critical Thinking

คอร์ส จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur และผู้สนใจในการแก้ปัญหาโดยการมองภาพรวม สามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาค่ที่ซับซ้อนได้โดยมีข้อมูลสนับสนุน และอธิบายปัญหาพร้อมวิธีการแก้ไขปัญหาค่ให้เข้าใจง่ายและ

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



MindDojo

Leading Innovative Cultures

หลักสูตรนี้ ช่วยให้ Manager/Leader/Entrepreneur และผู้สนใจในการเป็นผู้ผลักดันนวัตกรรมและสร้างกลยุทธ์ในระดับแผนกหรือส่วนงาน โดยจะได้เรียนรู้กระบวนการสร้างนวัตกรรม วิธีการสร้างกลยุทธ์ในการสร้างนวัตกรรม และสามารถทำการคัดเลือกไอเดียสำหรับนำมาทำเป็นโปรเจกต์ที่สร้างผลลัพธ์ให้กับองค์กรได้อีกด้วย

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

Strategic Analysis

คอร์ส จะทำให้ Manager/Leader/Entrepreneur และผู้สนใจที่กำลังมองหากลยุทธ์ในการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยเน้นการทำความเข้าใจทั้งลูกค้า 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



Innovation Presentation

คอร์สนี้ จะช่วย Manager/Leader/Entrepreneur และผู้สนใจที่ต้องการสร้างความแตกต่างในธุรกิจ เข้าใจวิธีสื่อสารผลงานที่ออกแบบมาเป็นรูปธรรมและเข้าใจง่ายมากขึ้น ซึ่งจะเพิ่มโอกาสเติบโตแบบก้าวกระโดดในสถานการณ์

Episode 1

High Impact Innovation Presentations:

6 powerful techniques to help make your innovation projects more meaningful & engaging to audiences

Episode 2

Investors & Decision Maker Insights:

knowing your audiences' interests, decision making criteria & expectations

Episode 3

Innovation Business Case:

the essential contents of your innovation proposal to persuade investors & decision makers

Episode 4

Preparing your Business Case:

a coaching session for participants to prepare their case

THANK YOU

www.minddojo.co.th
<https://learn.minddojo.digital>
<https://minddojo.conicle.com>
www.facebook.com/minddojo
LINE@ : @minddojo
IG : 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

**A PLACE
WHERE
REAL
PROGRESS
IS MADE**

