

การสร้างจิตสำนึกด้านคุณภาพ (QUALITY AWARENESS)

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

เนื้อหาหลักสูตร

1. แนวคิดของคุณภาพในโลกแห่งการแข่งขัน
2. การประกันคุณภาพความหมายและความสำคัญของคำว่า “คุณภาพ”
3. การบริหารคุณภาพ
 - ระบบคุณภาพที่ใช้ควบคุมในการทำงาน
 - ปัจจัย 4 ด้าน ที่ส่งผลต่อคุณภาพ
4. แนวคิดของลูกค้า
 - จิตสำนึกและจิตสำนึกคุณภาพคืออะไร
 - สิ่งที่คุณลูกค้าต้องการจากงานของเรา
 - กลยุทธ์เพื่อสร้างความตระหนักในคุณภาพให้กับพนักงาน
5. การสร้างความพอใจให้กับลูกค้าภายใน และลูกค้าภายนอก
6. แนวทางการสร้างความตระหนักในคุณภาพ
7. การบริหารให้เกิดการควบคุมงานด้วยตนเอง
 - ระดับของการควบคุมความผิดพลาดในการทำงานทั้ง 7 ระดับ
8. การกำหนดตัวชี้วัดเชิงคุณภาพ
 - ผลกระทบต่อการทำงานที่ขาด “คุณภาพ” ทั้งต่อหน่วยงานและองค์กร
9. การระดมสมองในการทำงานร่วมกันเพื่อสร้างคุณภาพในการทำงาน
10. สรุป/ตอบข้อซักถาม



วิทยากร อ. โมตรี บุญจันทร์

วิทยากรด้านการบริหาร และการเพิ่มผลผลิต
และที่ปรึกษาอุตสาหกรรม ม. มากด้วยประสบการณ์กว่า 25 ปี

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



หลักสูตรด้านบัญชี
และภาษีอากร

เทคนิคและวิธีการปิดบัญชี อย่างถูกต้องและแม่นยำ ตามประมวลรัษฎากร

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

- (1) ความรู้ทั่วไปและความสำคัญในการปิดบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินและประมวลรัษฎากร
- (2) ความเหมือนที่แตกต่างระหว่างหลักการบัญชีกับภาษีอากรที่นักบัญชีต้องทราบ
- (3) เกณฑ์การรับรู้รายการ ณ วันปิดบัญชี
- (4) ความแตกต่างระหว่างเกณฑ์คงค้างกับเกณฑ์สิทธิ
- (5) การปรับปรุงกำไรสุทธิ (บวกกลับและหักออก) ที่ต้องระมัดระวัง
- (6) การปิดบัญชีสินทรัพย์จะต้องระมัดระวังอะไรบ้าง
- (7) การปิดบัญชีหนี้สินและส่วนของเจ้าของจะต้องระมัดระวังอะไรบ้าง
- (8) การปิดบัญชีรายได้และการรับรู้รายได้ ความผิดพลาดที่มักถูกประเมิน
- (9) การปิดบัญชีรายจ่ายและค่าใช้จ่าย ณ วันสิ้นรอบบัญชีจะต้องทำอย่างไรไม่ถูกประเมิน
- (10) ปัญหาของรายได้และค่าใช้จ่ายที่มักเกิดขึ้น ณ วันปิดบัญชี
- (11) ปัญหาของสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของเจ้าของ ณ วันปิดบัญชี
- (12) ถาม - ตอบปัญหา

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%



วิทยากร อ. สมเดช โรจน์คุรีเสถียร

ผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีภาษีอากร มากด้วยประสบการณ์กว่า 40 ปี

ปัญหาการบันทึกบัญชีและภาษีอากร สำหรับธุรกิจนำเข้าและส่งออก

เนื้อหาหลักสูตร

1. ภาระภาษีของผู้นำเข้าและผู้ส่งออก
2. การบันทึกบัญชีของการนำเข้า และส่งออก
3. การรับรู้รายได้การส่งออกตามมาตรฐาน
รายงานทางการเงินและภาษีอากร
แตกต่างกันอย่างไร
4. ปัญหาการบันทึกบัญชีและภาษีอากร
ของกิจการส่งออก
5. ปัญหาการบันทึกบัญชีและภาษีอากรของการ
นำเข้า
6. หลักเกณฑ์การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ
เป็นเงินตราไทย
7. ปัญหาการบันทึกบัญชีและภาษีอากร
จากการนำเข้าและส่งออก
8. ถาม - ตอบปัญหา

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



วิทยากร อ. สมเดช โรจน์คุรีเสถียร
ผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีภาษีอากร มากด้วยประสบการณ์กว่า 40 ปี



(แถมหนังสือ “นำเข้าและส่งออก” เล่มล่าสุด
เฉพาะผู้เข้าสัมมนากับ เอเจ อัลติมา กรุ๊ป เท่านั้น)

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

เคล็ดลับการวางแผนภาษี ขายอสังหาริมทรัพย์แบบมืออาชีพ

เนื้อหาหลักสูตร

1. ความรู้ทั่วไปก่อนการวางแผนภาษีให้มีประสิทธิภาพ
2. ประเภทของกิจการขายอสังหาริมทรัพย์
3. ภาระภาษีที่มีผลกระทบต่อการขายอสังหาริมทรัพย์
4. การเรียกเก็บเงินในแต่ละขั้นตอนจากการขายอสังหาริมทรัพย์
5. ปัญหาการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานรายงานทางการเงินกับประเด็นภาษีที่ต้องระมัดระวัง
6. การวางแผนภาษีจากการขายอสังหาริมทรัพย์
7. ปัญหาการวางแผนภาษีที่ต้องระมัดระวัง
8. ประเด็นการตรวจสอบของเจ้าพนักงานประเมินที่มักเกิดขึ้นกับธุรกิจ
9. ถาม - ตอบปัญหา

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง
โทร 081-371 7919

ADD LINE



วิทยากร อ. สมเดช ไรจน์คุรีเสถียร
ผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีภาษีอากร มากด้วยประสบการณ์กว่า 40 ปี



(แถมหนังสือ “การวางแผนภาษีขายอสังหาริมทรัพย์”
เล่มล่าสุด
เฉพาะผู้เข้าสัมมนา กับ เอเจอัลติม่า กรุ๊ป เท่านั้น)

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

หลักสูตรด้านบัญชี
และภาษีอากร

เราอยู่ รื้อรอบด้าน เจาะลึกธุรกิจ ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจตัวแทน นายหน้าให้บริการห้องพัก อาคารชุด บ้านพัก หอพัก อพาร์ทเมนต์ แมนชั่น แพลต Service Apartment

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

1. ความรู้ที่สำคัญของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และ ธุรกิจ ตัวแทนนายหน้าให้บริการห้องพักกับการภาษี
2. ภาษีที่เกิดขึ้นจากการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และตัวแทน การให้บริการห้องพัก
3. ระบบบัญชีและปัญหาการบันทึกบัญชีที่ต้องระมัดระวัง
4. รายได้และการรับรู้รายได้ของธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และตัวแทนนายหน้าให้บริการห้องพัก กับการวางแผนภาษี ที่ต้องระมัดระวัง
5. การวางแผนภาษีการจัดตั้งองค์กรประกอบธุรกิจ
6. การจัดทำและการวางแผนภาษีการจัดทำสัญญา
7. การวางแผนภาษีการแยกสัญญาเช่ากับผู้เช่า ทำอย่างไร จึงจะได้รับประโยชน์สูงสุด
8. การเป็นตัวแทนนายหน้าให้เช่าห้องพักจะต้องระมัดระวังอะไรบ้าง
9. การวางแผนภาษีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ต้องระมัดระวัง
10. ถาม - ตอบปัญหา

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



วิทยากร อ. สมเดช โรจน์คุรีเสถียร

ผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีภาษีอากร มากกว่าประสบการณ์กว่า 40 ปี

www.ajultimagroup.com

FB Page: AJ Ultima Group

IG: AJ Ultima

สงวนลิขสิทธิ์ของบริษัท เอเจ อัลติมา กรุ๊ป จำกัด

สร้างหัวหน้า สร้างผู้นำ... ที่ได้ใจคนในองค์กร และลูกน้องอยากเดินตาม (LEADERSHIP DEVELOPMENT)

เนื้อหาหลักสูตร

1. **สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับผู้นำของตนเอง ... คุณเป็นอย่างไรที่คุณคิด**
 - คุณอยากเป็นผู้นำหรือไม่ ? คุณเป็นผู้นำแบบไหน ?
 - ความเชื่อเกี่ยวกับผู้นำของคุณ ?
2. **พัฒนาภาวะผู้นำด้วยตัวคุณเอง (Leadership within You)**
 - บทบาทของผู้นำยุคใหม่ขององค์กร
 - ความเชื่อมโยงระหว่าง ผู้นำ (Leader) กับ ภาวะผู้นำ (Leadership)
 - การเรียนรู้และเข้าใจในผู้นำสไตล์ตัวสี่ทิศ : กระทั่ง อินทรี หุหมี่
 - อธิบายความแตกต่างระหว่างบุคคล รูปแบบของพฤติกรรมของผู้นำแต่ละประเภท
 - จุดเด่นและข้อจำกัด ความสามารถและความถนัดของผู้นำแต่ละประเภท
 - ประเมินรูปแบบพฤติกรรมกรรมการเป็นผู้นำของตนเองผ่านแบบประเมินตนเองด้วยสไตล์ตัวสี่ทิศ
 - การเป็นผู้นำ 360 องศา
 - พัฒนาภาวะผู้นำ 5 ระดับ (The 5 Levels of Leadership) ตามแนวทางของ John C Maxwell
 - **Workshop: สรุปภาพลักษณ์การเป็นผู้นำและภาวะผู้นำของตนเอง**
3. **พัฒนาภาวะผู้นำในการทำงาน (Leadership Development)**
 - 10 ประการของการมีภาวะผู้นำที่ลูกน้องอยากเดินตาม
 - เรียนรู้และเข้าใจจิตวิทยาเชิงบวกในการกำกับดูแลพนักงาน (Positive Psychology)
 - การสร้างการยอมรับจากทีมงาน (Trust)
 - **Workshop: การประยุกต์ใช้กับเหตุการณ์ต่างๆ**



สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง
โทร 081-371 7919

ADD LINE



อาจารย์จารุณี ปวรินทร์พงษ์

วิทยากรด้านจิตวิทยาบริหารและการโค้ช มากกว่า 25 ปี

ค่าธรรมเนียมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

เสริมทักษะการขาย บุคลิกภาพและบริการที่ยอดเยี่ยม สำหรับพนักงานต้อนรับ ที่ปรึกษาการขาย พนักงานขายสินค้าทุกชนิด (มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

1. ทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อขาย

- แนวคิดของการนำเสนอผลิตภัณฑ์
- ปัญหาใหญ่ที่การนำเสนอไม่ส่งผลสู่ความสำเร็จ
- CUSTOMER JOURNEY สู่การพิจารณาการซื้อสินค้าและบริการ
- CASE STUDY การมาซื้อสินค้าของลูกค้ามีเส้นทางอย่างไร
ผู้นำเสนอต้องเตรียมพร้อมอย่างไร
- WORKSHOP การทำความเข้าใจจากสินค้าตัวอย่างสู่ความพร้อมที่จะเข้าใจลูกค้า

2. การนำเสนอขั้นพื้นฐาน 3 ขั้นตอน

- เทคนิคการนำเสนอ FAB MODEL
- CASE STUDY ตัวอย่างการนำเสนอกับลูกค้า
- WORKSHOP การนำเสนอ FAB MODEL

3. เทคนิคการนำเสนอแบบเข้าถึงลูกค้ายุคใหม่

- ทักษะการฟังความต้องการลูกค้าสู่การนำเสนอที่เหมาะสม
- การนำเสนอ FAB MODEL
- WORKSHOP บททดสอบฝึกการนำเสนอ

4. การใช้เทคนิค CONNECT

5. การใช้เทคนิค EXPERIENCE

6. การใช้เทคนิค TEACH

7. การใช้ปัจจัยภายนอก 3 ข้อ ช่วยในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ประสบความสำเร็จ

- การนำเสนอแบบมีผลิตภัณฑ์จับต้องได้
- การนำเสนอแบบไม่มีผลิตภัณฑ์
- เทคนิครวบรวมประโยชน์สู่ลูกค้า

8. บุคลิกภาพและการวางตัวของพนักงานต้อนรับ ที่ปรึกษาการขายพนักงานขายสินค้าทุกชนิด

9. สรุปการบรรยาย ถาม - ตอบ

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง
โทร 081-371 7919

ADD LINE



ค่าธรรมเนียมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%



วิทยากร อ. ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วิทยากรที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด, การบริการ,
การพัฒนาตนเอง, การบริหารจัดการ ด้วยประสบการณ์การสอนกว่า 15 ปี

กลยุทธ์สุดยอด นักขายตัวท็อป

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

เนื้อหาหลักสูตร

1. วิธีคิด (MINDSET) ของงานบริการและงานขาย
2. การวิเคราะห์บุคลิกภาพในการขาย
 - บุคลิกภาพในบริบทของการขาย การเพิ่มยอดขาย
 - ความสำคัญของบุคลิกภาพในการสร้างความประทับใจและเชื่อมโยงกับการขาย
 - การระบุและเข้าใจกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าเป้าหมาย
 - การประเมินบุคลิกภาพของลูกค้าที่เราจะเข้าหา
3. การสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพ (SMART PERSONALITY FOR SALES)
 - การเลือกและกำหนดบุคลิกภาพที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและสินค้าหรือบริการ
 - การใช้สื่อต่าง ๆ เพื่อสร้างบุคลิกภาพที่มีคุณภาพ
4. กลยุทธ์การนำเสนอและขาย
 - 4.1 การเปิดการขาย
 - วิธีการใช้บุคลิกภาพในการสร้างความประทับใจและเชื่อมโยงกับการขาย
 - การเตรียมตัวก่อนการขาย
 - การเตรียมข้อมูล (เตรียมนำเสนอขายหรือสาริต)
 - 4.2 กระบวนการขาย (THE SOLING PROCESS)
 - การนำเสนอและสื่อสารอย่างมืออาชีพในบริบทการขาย
 - การใช้ภาษากายและวิธีการใช้คำพูดในการสื่อสาร
 - 4.3 การปิดการขาย
 - เทคนิคในการปิดการขาย
 - 4.4 การติดตามผลและการสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้
บริการซ้ำและบอกต่อ
5. สรุปการบรรยาย และ ถาม-ตอบ



อาจารย์สรภ พ จิลลานนท์

ผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายและงานบริการ มากกว่า 25 ปี

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง
โทร 081-371 7919

ADD LINE





เก่งการบริหารจัดการเชิงรุก เพื่อพิชิตเป้าหมายร่วมกัน

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

1. แนวคิดในการทำงานเชิงรุก (Proactive Working)
2. การวิเคราะห์เพื่อการบริหารจัดการเชิงรุก
3. การสร้าง Growth Mindset
4. แนวทางการทำงานเพื่อพิชิตเป้าหมาย
5. การคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ไขปัญหาคับหน้างานด้วยแผนผังก้างปลา
6. 7 ทักษะการบริหารจัดการเชิงรุก พิชิตเป้าหมายร่วมกัน
 - 6.1 ทักษะการวางแผน
 - 6.2 ทักษะการวิเคราะห์งาน
 - 6.3 ทักษะการสร้างมนุษยสัมพันธ์
 - 6.4 ทักษะการบริหารเวลา
 - 6.5 ทักษะการคิดสร้างสรรค์
 - 6.6 ทักษะการปรับตัว
 - 6.7 ทักษะการพัฒนาตนเอง
7. การทำงานเป็นทีม
8. การตั้งเป้าหมายด้วย SMART GOAL
9. สรุปการเรียนรู้



วิทยากร ดร.พลกฤต ไสลาพากุล

- วิทยากร โค้ช ที่ปรึกษาธุรกิจ
- กรรมการบริหารสมาคมโค้ช ICF สาขากรุงเทพw Member Relation Director ICF Bangkok Chapter Board Members 2021-2022

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



หลักสูตร การบริหารงาน บุคคล (HR)

เทคนิคและวิธีการยื่นเอกสารรับรองหลักสูตร ต่อกรมพัฒนาอย่างได้ผล (DSD) พร้อมอัปเดตเงื่อนไขการรับรองปี 2567

รับรองผล

- ➔ ทุกท่านจะได้รับแพ็คเกจเอกสารพร้อมนำไปใช้ในงานได้เลย
 1. wording เขียนวัตถุประสงค์หลักสูตร
 2. แพ็คเกจการเขียนกำหนดการ
 3. ตัวอย่างหนังสือขอความอนุเคราะห์ (หลักสูตร + การตรวจ สก.2)
- ➔ เน้นสอนแบบเข้าใจง่ายเป็นกันเอง ด้วยเทคนิคและวิธีการที่น้อยคนจะทราบครบทุกมิติ
- ➔ พร้อมให้คำปรึกษาฟรีตลอดจนจบการยื่นเอกสารแล้วเสร็จ



เนื้อหาหลักสูตร

1. หลักการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรที่กรมพัฒน์นำมาใช้เป็นเกณฑ์พิจารณา
 - KUSA
 - 70: 20: 10 Learning Model
 - การฝึกอบรมแบบฝึกเอง (In-House Training) และส่งฝึก (Public Training)
 - Model การประเมินผลการฝึกอบรมและพัฒนา
2. สรุปสาระสำคัญ พ.ร.บ. ส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2557
3. Update เงื่อนไขการพิจารณารับรองหลักสูตรและค่าใช้จ่าย ปี 2567
4. นักศึกษาฝึกงานต้องยื่นอย่างไร สามารถนับรายหัวได้หรือไม่
5. การยื่นขอรับรองหลักสูตรกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน
6. หลักการเขียนหลักสูตร/ กำหนดการ อย่างไรให้ได้รับการรับรอง (ใช้คำผิด = ไม่รับรอง)
 - ทำถูกต้องตามหลักการ 3 เรื่องนี้ ผ่านแล้ว
7. จุดสำคัญการขอรับรองค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง
รู้จะไรไม่สู้รู้...ถูกต้องตามหลักบัญชีบริษัทฯ แต่ไม่ถูกต้องตามหลักกรมพัฒน์
8. เทคนิคการยื่นขอรับรองหลักสูตรให้ผ่าน 100%
9. จุดสำคัญในการยื่นรับรองเอกสารแบบออนไลน์ ผ่านระบบ PRB E-Service
10. การยื่นแบบแสดงการส่งเงินสมทบ (สก.2) ให้ทัน 31 มี.ค.
 - ปี 2566 จ่ายเงินเข้ากองทุน ปี 2567 จะขอเงินคืนได้หรือไม่
11. ถาม - ตอบ ทุกประเด็นข้อสงสัย

วิทยากร อ.พื้อ พิจิตรา สะสม

- ผู้เชี่ยวชาญงานฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรจากบริษัทชั้นนำมากกว่า 15 ปี

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง
โทร 081-371 7919

ADD LINE



ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%



หลักสูตรฝึกอบรม DEVELOPER
PROGRAMMER

DATA WAREHOUSING

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

Day 1: Introduction to Data Warehousing,
Database Systems, and Setup

Day 2: Dimensional Modeling, Facts, and
Schemas Dimensional Modeling
Deep Dive

Day 3: The ETL Process, Optimization,
and Integration

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%



ADD LINE



สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

Ins 081-371 7919

อาจารย์ กฤษฎา เฉลิมสุข

- ผู้ร่วมก่อตั้งและอดีตนายกสมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย
- กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI)
- อุปนายกสมาคม Thailand Business Angel Network
- ที่ปรึกษา - DEPA Digital Transformation
- ผู้เชี่ยวชาญ - ITAP (In novation and technology assistance program)
- ผู้เชี่ยวชาญ ISP ด้าน ขั้นตอนและกระบวนการพัฒนา Software, นวัตกรรมสำหรับ Startup สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ

หลักสูตร Data Warehousing

เนื้อหาหลักสูตร

Day 1: Introduction to Data Warehousing, Database Systems, and Setup

Introduction to Data Warehousing

- The evolution and purpose of a data warehouse.
- Distinction between operational systems and analytical systems.
- Introduction to Business Intelligence and its importance.
- Differentiating between Data Lakes and Data Warehouses.

Demos & Tool Setup

- Installing and configuring Pentaho, an open-source ETL tool.
- PostgreSQL as a Database System: Why PostgreSQL? Installation and initial setup.

Database Systems & Concepts

- Introduction to Relational databases: Importance, use cases, and principles.
- In-Memory databases: Benefits, use cases, and when to use.
- Exploration of Cubes in Data Warehousing.
- The concept of Operational Data Storage (ODS) and its role in DW.

Day 2: Dimensional Modeling, Facts, and Schemas Dimensional Modeling Deep Dive

- Introduction to dimensional modeling and its significance.
- Distinctive aspects: Facts, Dimensions, Star schema, Snowflake schema.
- Real-world scenarios: Modeling sales, inventory, and customer data.
(ต่อ)

Advanced Concepts in Dimensional Modeling

- Null handling, additivity, and other intricacies.
- Deep dive into different types of Fact Tables: Transactional, Periodic, Accumulating snapshots.
- Surrogate Keys: Their role and importance in DW.
- Case studies: Unpacking complex business scenarios and modeling them.

Slowly Changing Dimensions (SCD)

- An overview of SCDs and their importance.
- Types of SCDs: Type 0 to Type 3, with use cases and examples.
- Practical challenges with handling and administering SCDs.

Day 3: The ETL Process, Optimization, and Integration

The ETL Journey

- Unpacking ETL: Extract, Transform, Load processes in detail.
- The importance of transformations and data cleansing.
- Practical demos using Pentaho: Initial Load, Delta Load examples.

Optimizations & Best Practices

- Database Indexing: The significance of indexes like B-tree and Bitmap.
- Connecting Data Warehousing solutions to BI tools, with a focus on Power BI.
- Cloud vs. On-premise DW solutions: Advantages, disadvantages, and decision metrics.

ETL vs. ELT & Course Recap

- Understanding ELT and how it contrasts with ETL.
- Discussing common use cases and real-world scenarios.
- Course summary, key takeaways, and Q&A session.

“ห้ามบันทึกเสียงและภาพด้วยอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด”

หมายเหตุ: หลักสูตรสงวนลิขสิทธิ์ของบริษัท เอเจ อัลติมา กรุ๊ป จำกัด

หน้าที่ 2

สำรองที่นั่งได้ที่

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่เบอร์ 081-371 7919, 085-064 6996

2. Line ID: [ajultima991](https://www.line.me/tv/ajultima991) หรือ scan QR code

3. E-mail: nithi.ajultima@gmail.com, pijittra.ajultima@gmail.com

LINE OA



หลักสูตรฝึกอบรม DEVELOPER
PROGRAMMER

DevOps

(มอบวุฒิบัตรผ่านหลักสูตร)

เนื้อหาหลักสูตร

Day 1: Introduction to DevOps & Core Concepts

Day 2: Advanced DevOps Practices & Containerization

Day 3: Advanced Topics & Best Practices

ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

สอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่ง

โทร 081-371 7919

ADD LINE



อาจารย์ กฤษฎา เฉลิมสุข

- ผู้ร่วมก่อตั้งและอดีตนายกสมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย
- กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI)
- อุปนายกสมาคม Thailand Business Angel Network
- ที่ปรึกษา - DEPA Digital Transformation
- ผู้เชี่ยวชาญ - ITAP (Innovation and technology assistance program)
- ผู้เชี่ยวชาญ ISP ด้าน ขั้นตอนและกระบวนการพัฒนา Software, นวัตกรรมสำหรับ Startup สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ

หลักสูตร DevOps

เนื้อหาหลักสูตร

Day 1: Introduction to DevOps & Core Concepts

- Introduction to DevOps
 - What is DevOps?
 - History and Evolution
 - Importance of DevOps in Modern Software Development
 - DevOps Culture and Philosophy
- DevOps Tools & Technologies
 - Categories of Tools: Coding, Building, Testing, Packaging, Releasing, Configuring, Monitoring
 - Overview of Popular Tools (e.g., Git, Jenkins, Docker, Ansible, Prometheus)
- Infrastructure as Code (IaC)
 - Introduction to IaC
 - Benefits & Importance
 - Examples with Terraform or CloudFormation
- Source Code Management & Version Control
 - Introduction to Git
 - Basic Git Commands
 - Git Workflow (Feature branching, Pull Requests, Merging)
- Continuous Integration (CI)
 - What is CI?
 - Benefits of CI
 - Hands-on: Setting up a CI pipeline using Jenkins or GitHub Actions
- Continuous Delivery & Deployment (CD)
 - Differences between Continuous Delivery and Deployment
 - Importance in DevOps
 - Implementing CD

Day 2: Advanced DevOps Practices & Containerization

- Configuration Management
 - Introduction to Tools: Ansible, Chef, Puppet
 - Hands-on: Simple Configuration with Ansible
- Containers & Docker
 - Introduction to Containers
 - Docker Basics
 - Running and Managing Containers

(ต่อ)

- Docker Compose & Advanced Features
 - Multi-container Applications
 - Docker Compose Basics
 - Hands-on: Setting up a multi-container app
- Introduction to Kubernetes
 - Basics of Kubernetes
 - Architecture & Components
 - Deploying Applications in Kubernetes
- Kubernetes Deep Dive
 - Services, Deployments, and Pods
 - Configuration & Secrets Management
 - Hands-on: Deploying a service in Kubernetes
- Monitoring & Logging
 - Introduction to Monitoring in DevOps
 - Tools Overview: Prometheus, Grafana, ELK Stack
 - Hands-on: Basic setup of Prometheus & Grafana

Day 3: Advanced Topics & Best Practices

- Microservices & DevOps
 - Introduction to Microservices
 - Benefits & Challenges
 - DevOps in a Microservices Environment
- Cloud Services in DevOps
 - Overview of AWS, Azure, GCP
 - Using Cloud Services in DevOps Pipelines
 - Hands-on: Deploying Infrastructure using a Cloud Provider's IaC Tool
- Security in DevOps (DevSecOps)
 - Importance of Security in Pipelines
 - Best Practices
 - Hands-on: Implementing a Security Scan in a Pipeline
- Feedback Loops & Monitoring
 - Importance of Feedback in DevOps
 - Implementing Effective Feedback Mechanisms
 - Advanced Monitoring Techniques
- Best Practices & Patterns
 - Popular DevOps Patterns
 - Anti-Patterns to Avoid
 - Continuous Learning & Improvement
- Q&A, Recap, and Future Trends
 - Interactive Q&A Session
 - Recap of the 3-day Training
 - Future Trends in DevOps

“ห้ามบันทึกเสียงและภาพด้วยอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด”

หมายเหตุ: หลักสูตรสงวนลิขสิทธิ์ของบริษัท เอเจ อัลติมา กรุ๊ป จำกัด

หน้าที่ 2

สำรองที่นั่งได้ที

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่เบอร์ 081-371 7919, 085-064 6996

2. Line ID: [ajultima991](https://www.line.me/tv/ajultima991) หรือ scan QR code

3. E-mail: nithi.ajultima@gmail.com, pijittra.ajultima@gmail.com

LINE OA

