



## การฝึกยกระดับฝีมือ

หลักสูตร AI Generative and Data for Marketing  
(AI Generative and Data for Marketing)  
รหัสหลักสูตร 1020014220601

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 13 กรุงเทพมหานคร  
กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

ผู้อนุมัติหลักสูตร	นางศิริลักษณ์ ฮั่วรุ่งเรือง ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 13 กรุงเทพมหานคร	
วันที่อนุมัติ...30.../...มิ.ย.../.2566.	จำนวน.....7.....แผ่น	ปรับปรุงครั้งที่ ...../.....

## การฝึกยกระดับฝีมือ

### หลักสูตร AI Generative and Data for Marketing (AI Generative and Data for Marketing)

รหัสหลักสูตร 1020014220601

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 13 กรุงเทพมหานคร กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

#### 1. วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้ และทักษะตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพในการนำเทคโนโลยี AI มาประยุกต์ใช้กับงานด้านการตลาด โดยสามารถ

1.1 ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ จัดการด้านข้อมูลเชิงลึกเพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมและการซื้อของลูกค้า โดยนำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เช่น ฐานข้อมูลลูกค้า โซเชียลมีเดีย หรือเว็บไซต์ เพื่อสร้างโมเดลทำนาย และวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าในอนาคต

1.2 กำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า เพื่อกำหนดกลยุทธ์ และวางแผนการตลาดในช่วงเวลาที่เหมาะสม

1.3 ใช้ปัญญาประดิษฐ์สร้างเนื้อหาการสื่อสารที่น่าสนใจ และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยสามารถใช้รูปภาพ และการสร้างภาพเคลื่อนไหว

#### 2. ระยะเวลาฝึก

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกทั้งในภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ โดยหน่วยงานสังกัดกรมพัฒนาฝีมือแรงงานหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาการฝึกจำนวน 30 ชั่วโมง

#### 3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก

3.1 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีเป็นต้นไป

3.2 มีความรู้พื้นฐานในการใช้งานคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมสำเร็จรูป

3.2 มีสภาพร่างกายไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึกอบรม และสามารถเข้ารับการฝึกและสามารถเข้ารับการฝึกได้ตลอดหลักสูตร

#### 4. วุฒิบัตร

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน AI Generative and Data for Marketing

ชื่อย่อ : วพร. AI Generative and Data for Marketing

ผู้รับการฝึกต้องมีระยะเวลาการฝึกตามหลัก สูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 และผ่านการประเมินผลตามเกณฑ์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ จึงจะถือว่าผ่านการฝึก และได้รับวุฒิบัตรจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน



## 5. หัวข้อวิชา

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1022210501	เทคนิคการขายและการตลาดในยุค AI	2	4
1022210502	AI และ Chat GPT	2	4
1022210503	Data Analytics & Data Marketing	2	4
1022210504	ช่องทางการขายและการวิเคราะห์การขาย	2	4
1022210505	การสร้างGraphic สำหรับการสร้างยอดขาย	1	4
1022210506	การวัดผลและประเมินผล	0	1
รวม		9	21
		30	

## 6. เนื้อหาวิชา

1022210501 เทคนิคการขายและการตลาดในยุคAI (2 : 4)

## วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการขาย การตลาดในยุค AI (Artificial Intelligence) และสามารถปฏิบัติการวางแผนการตลาดและการขายที่เหมาะสม

## คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ หลักการตลาด เทคนิคการขาย การนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์มาประยุกต์ใช้กับงานด้านการตลาด การขาย การวิเคราะห์ข้อมูลและทำนายพฤติกรรมของผู้บริโภค การตลาดออนไลน์ การใช้ chatbot การใช้ AI เพื่อการจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจทางธุรกิจ

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการตลาด เทคนิคการขาย การนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์มาประยุกต์ใช้กับงานด้านการตลาด การขาย การวิเคราะห์ข้อมูลและทำนายพฤติกรรมของผู้บริโภค การตลาดออนไลน์ การใช้ chatbot การใช้ AI เพื่อการจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจทางธุรกิจ



1022210502 AI และ Chat GPT (2 : 4)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับแนวคิดด้าน AI และการนำไปใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI : Artificial Intelligence) แนวคิด การทำงาน ตัวอย่างการนำมาใช้งาน เช่น Chat GPT (Generative Pre-trained Transformer) วิธีการใช้งาน

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI : Artificial Intelligence) แนวคิด การทำงาน ตัวอย่างการนำมาใช้งาน เช่น Chat GPT (Generative Pre-trained Transformer) การใช้งานทดลองป้อนข้อมูลที่ต้องการ

1022210503 Data Analytics & Data Marketing (2 : 4)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เข้าใจ และทักษะเกี่ยวกับ Data Analytics และ Data Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) กระบวนการ เครื่องมือ และเทคนิคต่าง ๆ การแปลงข้อมูลให้กลายเป็นข้อมูลที่มีความหมาย การตรวจสอบแนวโน้ม ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล การทำนายผลการดำเนินงาน และการค้นหาข้อสรุปเพื่อประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ ข้อมูลทางการตลาด (Data Marketing) การสร้างและจัดการฐานข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งที่มาต่าง ๆ การใช้เครื่องมือสถิติเทคนิคการเรียนรู้เชิงลึก (Deep Learning) และเทคนิคการค้นหาความรู้ (Knowledge Discovery) เพื่อค้นหาความสัมพันธ์ แนวโน้มในข้อมูล การทำนายการจัดการความเสี่ยง และความเป็นส่วนตัว

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) กระบวนการ เครื่องมือ และเทคนิคต่าง ๆ การแปลงข้อมูลให้กลายเป็นข้อมูลที่มีความหมาย การตรวจสอบแนวโน้ม ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล การทำนายผลการดำเนินงาน และการค้นหาข้อสรุปเพื่อประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ ข้อมูลทางการตลาด (Data Marketing) การสร้างและจัดการฐานข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งที่มาต่าง ๆ การใช้เครื่องมือสถิติเทคนิคการเรียนรู้เชิงลึก (Deep Learning) และเทคนิคการค้นหาความรู้ (Knowledge Discovery) เพื่อค้นหาความสัมพันธ์ แนวโน้มในข้อมูล การทำนายการจัดการความเสี่ยง และความเป็นส่วนตัว



1022210504 ช่องทางการขายและการวิเคราะห์การขาย

(2 : 4)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการจัดการช่องทางการขาย และการวิเคราะห์การขาย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับเทคนิคช่องทางการขาย และการวิเคราะห์การขายเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนา กิจกรรมการเพิ่มยอดขายของธุรกิจ กระบวนการขาย การวิเคราะห์การขาย การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) การใช้เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย อีเมลล์การตลาด (Email Marketing) และโฆษณาออนไลน์ การสร้าง และบริหารสื่อโฆษณาบนโซเชียลมีเดีย เช่น เฟสบุ๊ก (Facebook) อินสตาแกรม (Instagram) ทวิตเตอร์ (Twitter) หรือยูทูป (YouTube) การวิเคราะห์การขาย (Sales Analytics) การปรับกลยุทธ์การขาย ให้เหมาะสมกับตลาด และกลุ่มเป้าหมายการใช้เทคโนโลยีพื้นฐาน (Basic Technology) การใช้เทคโนโลยี เพื่อรองรับกระบวนการขาย (Customer Relationship Management - CRM) การสร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้า (Customer Relationship) การวัดและการติดตามผล (Measurement and Tracking)

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับช่องทางการขาย และการวิเคราะห์การขายเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนา กิจกรรมการเพิ่มยอดขายของธุรกิจ กระบวนการขาย การวิเคราะห์การขาย การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) การใช้เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย อีเมลล์การตลาด (Email Marketing) และโฆษณาออนไลน์ การสร้างและบริหารสื่อโฆษณาบนโซเชียลมีเดียเช่นเฟสบุ๊ก (Facebook) อินสตาแกรม (Instagram) ทวิตเตอร์ (Twitter) หรือยูทูป (YouTube) การวิเคราะห์การขาย (Sales Analytics) การปรับกลยุทธ์การขาย ให้เหมาะสมกับตลาด และกลุ่มเป้าหมายการใช้เทคโนโลยีพื้นฐาน (Basic Technology) การใช้เทคโนโลยี เพื่อรองรับกระบวนการขาย (Customer Relationship Management - CRM) การสร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้า (Customer Relationship) การวัดและการติดตามผล (Measurement and Tracking)



### วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เข้าใจ และทักษะเกี่ยวกับ Video Graphic และ Infographic สำหรับการสร้างยอดขายอย่างมีประสิทธิภาพ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการสร้างวิดีโอกราฟิก และอินโฟกราฟิก การสร้างยอดขายวิดีโอ อะนิเมชัน (Animated Video) สร้างวิดีโอที่ใช้การเคลื่อนไหว และภาพเคลื่อนไหวเพื่อแสดงกระบวนการการขาย หรือแนวโน้มของยอดขาย สร้างกราฟิกที่รวมข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับยอดขายเข้าด้วยกันในรูปแบบที่มีความกระชับและเข้าใจง่าย การใช้ภาพและไอคอนเพื่อแสดงข้อมูลอย่างกระชับ การสร้างสไลด์โชว์ (Slide Show) สร้างสไลด์โชว์ที่ใช้ภาพและข้อความเพื่อนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายสามารถใช้โปรแกรมสไลด์โชว์ เช่น PowerPoint หรือ Keynote การสร้างวิดีโอสั้น (Short Video) เพื่อสร้างความสนใจ และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายใช้เทคนิคต่าง ๆ เช่น การใช้งานเครื่องมือสร้างวิดีโอแบบไทม์แลป หรือ การใช้งานแอปพลิเคชัน การสร้างสตอรี่บอร์ด (Storyboard) เล่าเรื่องราวที่มีรูปภาพ และข้อความเพื่อสร้างความน่าสนใจ และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายใช้เรื่องราวเชื่อมโยงเกี่ยวกับยอดขายในรูปแบบที่น่าสนใจ

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างวิดีโอกราฟิก และอินโฟกราฟิก การสร้างยอดขายวิดีโอ อะนิเมชัน (Animated Video) สร้างวิดีโอที่ใช้การเคลื่อนไหว และภาพเคลื่อนไหวเพื่อแสดงกระบวนการการขาย หรือแนวโน้มของยอดขาย สร้างกราฟิกที่รวมข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับยอดขายเข้าด้วยกันในรูปแบบที่มีความกระชับและเข้าใจง่าย การใช้ภาพและไอคอนเพื่อแสดงข้อมูลอย่างกระชับ การสร้างสไลด์โชว์ (Slide Show) การสร้างสไลด์โชว์ที่ใช้ภาพ และข้อความเพื่อนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายสามารถใช้โปรแกรมสไลด์โชว์ เช่น PowerPoint หรือ Keynote การสร้างวิดีโอสั้น (Short Video) เพื่อสร้างความสนใจ และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายใช้เทคนิคต่าง ๆ เช่น การใช้งานเครื่องมือสร้างวิดีโอแบบไทม์แลป หรือ การใช้งานแอปพลิเคชัน การสร้างสตอรี่บอร์ด (Storyboard) เล่าเรื่องราวที่มีรูปภาพ และข้อความเพื่อสร้างความน่าสนใจ และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับยอดขายใช้เรื่องราวเชื่อมโยงเกี่ยวกับยอดขายในรูปแบบที่น่าสนใจ



