



ฝ่าทางตัน  
Executive MBA  
จัดกลยุทธ์มัดใจ  
ผู้บริหาร

D3

# ฝ่าทางตัน Executive MBA จัดกลยุทธ์มัดใจผู้บริหาร



ดร.ธีร สุขสะอาด

การแข่งขันธุรกิจการศึกษาโดยเฉพาะหลักสูตรผู้บริหารหรือ Executive MBA อาจจะเคยตายไปแล้วหรือมีการปิดตัวลงของหลักสูตรนี้ตามสถาบันต่างๆ ด้วยโจทย์ของเนื้อหาหลักสูตรนั้นไม่ตอบสนองการปรับตัวอย่างรวดเร็วของภาคธุรกิจและอีกปัจจัยหนึ่งนั่นคือกลุ่มผู้บริหารในยุคที่ผ่านมานั้นส่วนใหญ่มีความรู้ในระดับปริญญาโท

ทำให้ระยะ 4-5 ปีที่ผ่านมา สถาบันการศึกษาที่ยังคงหลักสูตรผู้บริหารนี้ทำการยกเครื่องหลักสูตรใหม่ให้สอดคล้องกับสถานการณ์การเปลี่ยนของธุรกิจในระดับประเทศและระดับโลก รวมถึงแนวคิดทฤษฎีการบริหารจัดการแนวใหม่ ประกอบกับการเติบโตของกลุ่มผู้เรียนที่เริ่มเป็นผู้บริหารที่มาจากผู้เรียนสายวิชาชีพ ไม่ว่าจะเป็นแพทย์ พยาบาล วิศวกร เป็นต้น ที่ต้องการองค์ความรู้เชิงการบริหารจัดการเพื่อนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร จึงสามารถตอบได้ว่าหลักสูตรผู้บริหารนี้มีการเติบโตขึ้นกว่าที่ผ่านมามาก

และทำให้ปัจจุบันหลักสูตรดังกล่าวมีการแข่งขันสูง สถาบันการศึกษาต่างๆ พยายามชูจุดขายสร้างความแตกต่าง รวมถึงกลยุทธ์การตลาด แลก แลก แลก ที่ดึงดูดความสนใจของผู้เรียนควบคู่ไปกับการปรับเนื้อหาหลักสูตรให้สอดคล้องกับสถานการณ์ช่วงนั้นๆ เช่น ภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ค่าเล่าเรียนต่างๆ แม้อาจยังคงราคาเดิมก็มีการดีไซน์ให้มีการผ่อนชำระ ระยะเวลาเรียนให้สั้นลง

หรือจุดขายในทำเลที่ตั้ง ฯลฯ เหล่านี้ล้วนเป็นองค์ประกอบการตัดสินใจที่ลัดหลั่นกันมา

## หอการค้าแบ่ง 4 หมวดพัฒนาทักษะ เพิ่มแรงจูงใจแข่งชำระ 5 งวด

ดร.ธีร สุขสะอาด ผู้อำนวยการหลักสูตร Executive MBA UTCC ให้ข้อมูลว่า ปีการศึกษา

2553 นี้ได้ทำการเปลี่ยนแปลงเนื้อหาหลักสูตรเพิ่มเติมความรู้ใหม่ให้กับหลักสูตรเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยแบ่งกลุ่มพัฒนาทักษะผู้เรียนออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้ 1.ความรู้พื้นฐานธุรกิจเชิงทฤษฎี ซึ่งมีแนวคิดใหม่ของกลุ่มนักวิชาการ เรียกว่ากลุ่ม Function skill 2.จากนั้นเรียนในกลุ่มวิชาในเชิงของความคิด (Conceptual skill) เช่น การคิดวางแผนระยะยาวในการดำเนินธุรกิจและการแก้ไขปัญหาธุรกิจ โดยมีองค์ประกอบ การคิดวิเคราะห์และมุมมองระดับนานาชาติมีทฤษฎีนำ

มาปรับใช้ รวมถึงการบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

3. Human skill การบริหารจัดการคนซึ่งผู้บริหารจะเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติเพื่อให้ทำงานตรงตามเป้าหมาย ซึ่งค่อนข้างให้ความสำคัญรายวิชาต่างๆ เช่น Readership Development โดยพัฒนาตนเองก่อนและยกระดับความเป็นนักบริหารชั้นนำ จากการการสร้างความ (Term Work Management) และการเจรจาต่อรองกับลูกค้า คู่ค้า ซึ่งเป็นกลุ่มวิชาใหม่ๆ และ 4.

Professional skill ต่อยอดความรู้จากที่เรียนมาแนวคิดการบริหารตลาด แนวคิดการบริหารจัดการ และการอยู่ร่วมกับสังคม เพราะนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จนอกจากเก่งเรื่องงานแล้ว ต้องเก่งด้านการสร้างเครือข่ายด้วย ในวิชานี้จะสอนแนวคิด การวางตัวในสังคม การเจรจาธุรกิจใน

วัฒนธรรมที่แตกต่างหรือแนวคิดการสร้างเครือข่ายในเชิงธุรกิจ

“สิ่งที่ทำให้หลักสูตรหอการค้ามีความแตกต่างคือคอนเซ็ปต์ในการสร้างหลักสูตร มิติคุณภาพของซัพเจกต์นี้ และสิ่งที่เราต้องการให้ผู้เรียนตัดสินใจเลือกเราเพราะเขาเห็นความสำคัญที่เราให้คือเรื่องวิชาการมากกว่าและวางแผนให้คนที่สนใจจากผู้มีประสบการณ์บวกด้วยความคิดเชิงระบบ มีเครื่องมือบริหารจัดการติดมือถ่ายทอดสู่รุ่นต่อไปเพราะขณะนี้สิ่งที่ผู้บริหารต้องการคือทำอย่างไรนำความเก่งของตนถ่ายทอดสู่รุ่นต่อไป เมื่อได้เครื่องมือจะรู้ว่าตนเองเรื่องอะไร และจัดทำฐานข้อมูลส่งต่อผู้บริหารรุ่นต่อไป”

นอกจากนี้ผู้เรียนเครือข่ายสหภาพการค้าไทยจะทำให้ผู้เรียนได้สิ่งที่ต่อยอดสู่เครือข่ายนี้ รวมถึงศิษย์เก่าทั้ง 16 รุ่นอีกด้วย ซึ่งยอมรับว่า ม.หอการค้าจะให้ความสำคัญกับการคัดสรรคุณวุฒิ วิทยุของผู้เรียนและปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารอายุน้อยลงหรือประสบการณ์สำเร็จเร็วขึ้น ทำให้กำหนดกลุ่มผู้เรียนที่อายุ 32 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มผู้บริหารระดับกลาง ระดับสูง และเป็นเจ้าของธุรกิจ จะสร้างเครือข่ายของคนในวัยเดียวกัน และมีประสบการณ์การทำงานหลังจบปริญญาตรีอย่างน้อย 5 ปี เพราะเน้นการแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากการทำธุรกิจ

ขณะที่การแข่งขันของหลักสูตรดังกล่าว ดร.ธีร ยอมรับว่าตลาดการศึกษาแข่งขันรุนแรงไม่ต่างภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ เพราะมีสถาบันใหม่ๆ เกิดขึ้นจำนวนมากและมีหลักสูตรจำนวนมาก ทางหอการค้าจะเน้นที่หลักสูตรที่หลากหลาย



หลายสนองความต้องการของผู้เรียน การแข่งขันของหอการค้าจึงเป็นการสร้างความแตกต่างและสร้างทางเลือกที่เหมาะสม และสิ่งที่มหาวิทยาลัยแข่งขันได้คือค้นหาสิ่งใหม่และสิ่งที่มีคุณภาพ ทั้งหลักสูตร บุคลากร วิธีการถ่ายทอดการเรียนการสอนออนไลน์

แต่อย่างไรก็ตาม เพื่อกระตุ้นกลุ่มผู้บริหารคือการคงราคาค่าเรียนราคาเดิม คือ 320,000 บาท เหนือรวมทั้งหลักสูตร เอกสารหนังสือประกอบการเรียน อาหาร การดูงานในต่างประเทศการเรียนระยะสั้นในต่างประเทศ และในปีนี้ผู้เรียนยังสามารถแบ่งชำระได้ 5 งวด เพื่อจ่ายต่อการตัดสินใจ และมุ่งเน้นการเรียนนอกชั้นเรียนทำให้ระยะเวลาเรียนสั้นลงหรือจบเร็วขึ้นจาก 2 ปีเป็น 1 ปีครึ่งเท่านั้น

### 6 มหาวิทยาลัยชั้นนำกับหลักสูตรผู้บริหาร

มหาวิทยาลัย	ชื่อหลักสูตร	เนื้อหา/จุดเด่น	ราคา (บาท)
หอการค้าไทย	Executive-MBA-UTCC	*จัดหมวดหมู่การบริหารเชิงลึกใน 4 ทักษะ การบริหารพื้นฐาน ความคิด การบริหารคน และเจรจาภายใต้วัฒนธรรมที่แตกต่าง	320,000 (แบ่งชำระ 5 งวด)
รังสิต	Executive MBA	*เพิ่มเนื้อหาการตลาดตั้ง ไอเอ็มซี การสร้างแบรนด์ พฤติกรรมผู้บริโภค	239,000 (ลด 25%)
เกษตรศาสตร์	Executive MBA	เน้นความรู้การจัดการสมัยใหม่ เทคโนโลยีใหม่ นำไปใช้งานได้จริง	460,000 แบ่งชำระ 3 งวด
จุฬาลงกรณ์	Executive MBA	เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ รับมือการแข่งขัน เพื่อนำไปปฏิบัติใช้ได้จริงในองค์กร	500,000 (สำหรับชาวไทย)
ธรรมศาสตร์	X-MBA	เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ กรณีศึกษา คัดวิเคราะห์นำไปใช้ได้จริงในองค์กร	434,100
รามคำแหง	M.B.A.for CEOs	เน้นบริหารธุรกิจเชิงบูรณาการเชิงปฏิบัติ ใช้กรณีศึกษา เกมธุรกิจฝึกทักษะ	225,000 (แบ่งชำระ 5 งวด)

\* ปรับปรุงในปีการศึกษา 2553

ที่มา : ผู้จัดการ 360° รายสัปดาห์ รวมรวม