

AI Story to Growth Brand / Organization

พัฒนาทีมงานทุกคนอย่างก้าวกระโดด ด้วย AI-Powered

ระยะเวลาอบรม 1 วัน

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรพัฒนาทีมงานอย่างก้าวกระโดด ด้วยการใช้พลัง AI เพื่อสื่อสารเรื่องราวหรือสินค้าขององค์กรอย่างเป็นรูปธรรม สร้างภาพลักษณ์ ความเชื่อมั่นให้แบรนด์สินค้า สร้างการจดจำและเปิดโอกาสทางธุรกิจอย่างเป็นธรรมชาติกับยุคสมัยออนไลน์

องค์กรมีเรื่องราว ความเชี่ยวชาญและความสำเร็จจำนวนมากอยู่ในตัวพนักงาน แต่ความรู้เหล่านี้นักไม่ถูกเปลี่ยนเป็นการสื่อสารที่คนภายนอกเข้าใจและเชื่อถือได้ ขณะเดียวกัน Generative AI ช่วยให้ผลิตเนื้อหาได้เร็วขึ้น แต่ความเร็วเพียงอย่างเดียวไม่รับประกันความถูกต้อง ความเหมาะสมหรือผลลัพธ์ทางธุรกิจ

หลักสูตรนี้ช่วยให้พนักงานใช้ AI เป็นผู้ช่วยคิด เขียน ดัดแปลงและซ่อมการสื่อสาร โดยยังคงประสบการณ์จริง Brand Voice และ Human Review เป้าหมายไม่ใช่ให้พนักงานทุกคนทำหน้าที่ปิดการขาย แต่ทำให้ทุกคนสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่น มองเห็นโอกาสและส่งต่อทสนทนาให้ผู้รับผิดชอบได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์

- พนักงานเปลี่ยนความรู้ในงาน เรื่องราวสินค้า บริการ ลูกค้า และวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นเนื้อหาที่เข้าใจง่าย
- ผู้เรียนใช้ AI สร้างข้อความ อีเมล โพสต์ บทวิดีโอ และแนวทางตอบคำถาม โดยยังคงนำเสียงของแบรนด์
- ทีมมี Prompt Recipe, Story Bank, Content Template และ Social Selling Conversation Map สำหรับใช้ต่อ
- ผู้เรียนรู้วิธีตรวจสอบข้อเท็จจริง ข้อมูลลับ ลิขสิทธิ์ PDPA และกรณีที่ต้องส่งให้ผู้รับผิดชอบอนุมัติ
- องค์กรมีแนวทางวัดผลจากชิ้นงาน การนำไปใช้ เวลาในการทำงาน คุณภาพ และบทสนทนาที่เกิดขึ้น

รายละเอียดหลักสูตร

เวลา	หัวข้อ	กิจกรรมและชิ้นงาน
9.00 – 9.30 น.	บทบาทของพนักงานในยุค AI	▪ สํารวจ Touchpoint และเลือกเรื่องจริงที่ควรเล่า
9.30 – 10.30 น.	AI Literacy and Responsible Use	▪ ข้อจำกัด Hallucination ข้อมูลลับ PDPA ลิขสิทธิ์ และ Human Review
10.30 – 10.45 น.	BREAK	
10.45 – 12.00 น.	Story Mining and Audience Insight	▪ ค้นหา Story Asset และกำหนด Moment of Needของผู้รับ
12.00 – 13.00 น.	LUNCH BREAK	
13.00 – 14.15 น.	Prompt System for Brand Voice	▪ สร้าง Prompt จาก Context, Audience, Intent, Evidence, Tone, Format และ Guardrails
14.15 – 15.15 น.	One Story Multiple Channels	▪ แปลงเรื่องเดียวเป็น Post, Email, Script และ Video Brief
15.15 – 15.30 น.	BREAK	
15.30 – 16.15 น.	Social Selling without Hard Sell	▪ เขียนข้อความเริ่มบทสนทนา ตอบคำถาม Follow Up และ Lead Handoff
16.15 – 17.00 น.	Publish Ready Lab	▪ Peer Review ปรับชิ้นงาน และกำหนดแผนทดลองใช้ 30 วัน

หลักสูตรเหมาะสำหรับ

- พนักงานทุกสายงาน
- ผู้เชี่ยวชาญและหัวหน้างาน
- ทีมขายและบริการลูกค้า
- การตลาด HR และ Corporate Communication
- ผู้บริหารและ Project Sponsor