

การเขียนแผนกลยุทธ์สำหรับการ การบริหารงานจัดซื้อ

Strategic planning and formulation in Procurement

วัตถุประสงค์

ในยุคปัจจุบันการจัดซื้อจำเป็นต้องมีแบบแผน มีกลยุทธ์ที่ทันสมัยทันต่อยุคดิจิทัล โดยการเขียนแผนมีวิวัฒนาการ มีนวัตกรรมมีกลยุทธ์ที่เกิดขึ้นมาใหม่อย่างต่อเนื่อง นักจัดซื้อโดยเฉพาะผู้บริหารหน่วยงานจำเป็นต้อง Update ความรู้ตัวเองเพื่อปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ หลักสูตรนี้จะประกอบด้วย การแนะนำกลยุทธ์ และหลักการใหม่ที่ทันสมัย จากนั้นจะนำไปสู่การลงมือเขียนแผนกลยุทธ์ตามหลักการสมัยใหม่ พร้อมตัวอย่าง ซึ่งจะได้แผนกลยุทธ์ขององค์กรที่มีมุมมอง แนวความคิดที่ต่างออกไป **“คิดเหมือนเดิม ทำเหมือนเดิม แต่คาดหวังผลลัพธ์ที่แตกต่าง???”**

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

● กลยุทธ์และหลักการพื้นฐาน ได้แก่

- ✓ การมองงานจัดซื้อ ให้ครบทุกมุมมองขององค์กร (Balance Score Card)
- ✓ การแบ่งหน้าที่ในงานจัดซื้อสมัยใหม่ เพื่อครอบคลุมงานทุกด้านทุกมุม (Zone to Win)
- ✓ การตั้งคำถามที่นำไปสู่แผน และการวัดผลสมัยใหม่ (Problem Statement & OKRs)
- ✓ โครงสร้างและหน้าที่ของจัดซื้อ (Procurement Roles and Organization)
- ✓ การวางงบประมาณของหน่วยงานจัดซื้อ (Budgeting)
- ✓ พันธกิจ ภารกิจ และ คุณค่าของงานจัดซื้อ (Mission, Vision, Core Values)
- ✓ อื่นๆ ตามกลยุทธ์สมัยใหม่

● การเขียนแผนกลยุทธ์ ตามหลักการและกลยุทธ์ใหม่

- ✓ Template การเขียน Mission, Vision, Core Values
- ✓ Template การเขียน Problem Statement & OKRs.
- ✓ Template การทำแผนกลยุทธ์
- ✓ Template การใช้งบประมาณ ตามแผนกลยุทธ์
- ✓ Template การนำแผนกลยุทธ์ไปใช้สู่การปฏิบัติ

วิทยากร:

อ.ปิลลว สัจจรักษ์

B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP™

