

การวางแผนกลยุทธ์ งานจัดซื้อ และการ วัดผลแบบก้าวกระโดด

Exponential Strategic Procurement and KPIs



วิทยากร: **อ.ปาลล สัจจรักษ์**
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP™

วัตถุประสงค์

ทุกวันนี้โลกเปลี่ยนแปลงไปทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว อาชีพนักจัดซื้อจำเป็นต้องปรับตัวรู้ให้เท่าทันในสิ่งที่จะเกิดขึ้นนี้ หลักสูตรนี้จะเริ่มกันตั้งแต่ วิสัยทัศน์ (Vision/Mission) ทักษะคิด (Mindset) ที่มีต่องานจัดซื้อ ไปจนถึงการนำหลักการใหม่ๆ มาปรับใช้ (OKR/Exos) ตลอดไปจนถึงการวัดผลในกระบวนการทำงาน (Metric) และการวัดผลเชิงกลยุทธ์ (KPIs) การรับรู้และลงมือฝึกปฏิบัติจะช่วยให้เรามีแนวคิดและหลักการใหม่ๆ เพื่อ Disrupt งานจัดซื้อให้พัฒนาแบบก้าวกระโดด (Exponential Growth)

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

- ทำไมกลยุทธ์ของจัดซื้อทุกวันนี้อาจต้องเปลี่ยนไป (Why we have to change?)
- กลยุทธ์ในมุมมองกว้าง (Strategy in big picture)
- ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์จัดซื้อ กับกลยุทธ์องค์กร (Mission, Vision, Core Values, Goals/Objectives, Importance Matrix)
- Objective Key Result (OKRs) มองกลยุทธ์อย่าง Google
- กลยุทธ์ระยะยาวกับ Balance Score Card (BSC) / กลยุทธ์แบบก้าวกระโดดแบบ Exponential Organization (Exo)
- การวัดผลการทำงานประจำวัน (Metric) และการวัดผลงานเชิงกลยุทธ์ (KPIs)
- คุณสมบัติที่ดีของ KPIs - Types of KPIs/10 key principles of KPIs
- การกระจาย KPIs ไปแต่ละตำแหน่ง - Cascading KPIs
- KPIs Benchmarking ผลงานดีอุปทาน หรือ วัดกับใคร
- Gap Analysis อยู่ในช่วงการพัฒนาแก้ปัญหาที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนมาวัดได้
- KPI Top Hit และ ความหมาย