



รุ่นที่ 5

การวางแผนการขายและการปฏิบัติการ (S&OP) ฉบับไปใช้ได้จริง

Hands-on S&OP (Sale and Operations Planning)



วันที่จัด	วันศุกร์ที่ 25 มกราคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 8 ต.ค.61)	สมาชิก	3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท
เวลา	09.00 - 16.30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 25 ท่าน		(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
สถานที่	ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18	บุคคลทั่วไป	3,600 + VAT 7% 252 = 3,852 บาท

ในการวางแผนปฏิบัติการเพื่อจะนำไปสู่แผนการผลิตหลัก (Master Plan) จำเป็นอย่างยิ่งที่หลายๆ ฝ่าย อันได้แก่ ฝ่ายขายและการตลาด ขายคลังสินค้า ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายผลิต ต้องทำงานสอดประสานเป็นเนื้อเดียวกัน เริ่มตั้งแต่การสร้างให้เกิดการพยากรณ์การขายที่แม่นยำ การวางแผนปฏิบัติการ การวางแผนการผลิตหลัก ซึ่งจะนำไปสู่การวางแผนการผลิต (Production Planning) ต่อไป

การวางแผนที่ดีนอกจากจะนำไปสู่การคาดการณ์รายรับที่จะเกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง แล้วยังจะช่วยแก้ไขปัญหามากๆ ส่วน ได้แก่ สินค้าคงคลังมูลค่าเกินเป้าหมาย สินค้าเคลื่อนไหวช้า (Slow Movement) การส่งสินค้าไม่ครบรายการหรือจำนวน การขาดแคลนกำลังคน และการขาดกำลังการผลิต เป็นต้น การที่จะทำให้การดำเนินการเหล่านี้เกิดขึ้นอย่างราบรื่นและตอบโจทย์ธุรกิจได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายในทางปฏิบัติ

หลักสูตร "การวางแผนการขายและการปฏิบัติการ ฉบับไปใช้ได้จริง" จะทำให้ท่านสามารถมองเห็นภาพรวมของบริหารจัดการกระบวนการเหล่านี้อย่างเป็นระบบ และเทคนิคการแก้ไขปัญหาโดยผู้รู้จริง

สิ่งที่คุณจะได้รับ

1. สามารถอธิบายหลักการและวิธีการทำงานของระบบ S&OP
2. สามารถประยุกต์ใช้ระบบ S&OP รวมถึงวิธีการลงระบบ
3. แบ่งปัน ปรัชญาจากประสบการณ์ตรง และกรณีศึกษา

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้บริหาร ผู้จัดการ และ หัวหน้างานและผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- ✓ ปรับความเข้าใจตรงกันว่า . S&OP (Sales and Operations Planning : S&OP) คืออะไร, ทำไม ต้องมีระบบ S&OP และ S&OP ให้อะไรบ้าง
 - * การจัดการ S&OP ผ่าน 3 กิจกรรมสำคัญของธุรกิจ โดยใช้ 4+1 ขบวนการหลัก
- ✓ การลงระบบ S&OP ต้องทำอะไรบ้าง - เจาะลึก ขบวนการของ S&OP และ ตัวอย่าง template ต่างๆ
- ✓ การวัดความสำเร็จของ S&OP
 - * วิธีคิด (Mindset) และวิธีการ (Skill Skill) ของการทำ S&OP ให้สำเร็จ
- ✓ กรณีศึกษา (Best Practice) ของการทำ S&OP ของประสพการณ์ตรงของผู้บริหารของบริษัทระดับ Fortune 500
- ✓ ถาม/ตอบ และ ให้คำปรึกษาเพื่อนำไปปรับใช้



วิทยากร

คุณเอกรัตน์ รุจิรเศรษฐกุล CPIM, ESLog, MILT

ที่ปรึกษากลยุทธ์ธุรกิจ และซัพพลายเชน

อดีต ผู้บริหารซัพพลายเชน ระดับภูมิภาคของบริษัทใน Fortune 500 และเป็น S&OP Champion และประสพการณ์ทางซัพพลายเชนทั้งกว้างและลึก มากกว่า 20 ปี และได้รับ Certification CPIM จาก American PICS และ European Senior Logisticians และ MILT จาก Chartered Institute of Logistics and Transport (UK)

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร. 0-2717-3000 ต่อ 81