

หลักสูตร: การวางแผนกลยุทธ์ ภาวะผู้นำ และการขับเคลื่อนองค์กรจัดซื้อด้วย OKRs

(Strategic Planning, Leadership and OKRs for Modern Procurement Executives)

บทนำ

ในโลกธุรกิจที่ผันผวนและเต็มไปด้วยการเปลี่ยนแปลง ทั้งในด้านเทคโนโลยี ห่วงโซ่อุปทานระดับโลก และพฤติกรรมของผู้บริโภค องค์กรชั้นนำต่างต้องปรับตัวด้วยกลยุทธ์ที่ชัดเจนและทีมงานที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะ "หน่วยงานจัดซื้อจัดจ้าง" ที่ในวันนี้ไม่ใช่เพียงฝ่ายสนับสนุน แต่เป็นกลไกสำคัญที่ส่งผลโดยตรงต่อต้นทุน คุณภาพ และความสามารถในการแข่งขันของทั้งองค์กร

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อยกระดับนักจัดซื้อให้กลายเป็น "ผู้นำเชิงกลยุทธ์" ที่สามารถมองเห็นภาพรวมขององค์กร เข้าใจศักยภาพคนผู้บริหาร และแปลงนโยบายระดับสูงให้กลายเป็นแผนปฏิบัติการที่วัดผลได้จริง

ผ่านเครื่องมือทันสมัยอย่าง Balanced Scorecard, OKRs, KPI Cascading, Supply Positioning Strategy, Exponential Organization และ Adversity Quotient ในรูปแบบ "เข้มข้น 1 วัน" ที่ผู้เรียนจะได้ทั้งการอบคิด เครื่องมือ ตัวอย่างจริง และ Workshop ที่สามารถนำไปใช้กับองค์กรของตนได้ทันที

ความพิเศษของหลักสูตรนี้คือการถ่ายทอดจากวิทยากรผู้มีประสบการณ์จริงทั้งในระดับปฏิบัติการและบริหารกว่า 20 ปี จากหลากหลายอุตสาหกรรม ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ผ่านกรณีศึกษา เครื่องมือวิเคราะห์ที่ใช้ได้จริง และ Workshop ที่นำกลับไปประยุกต์ใช้ได้ทันที เปลี่ยน "นักจัดซื้อ" ให้เป็น "ผู้บริหารเชิงกลยุทธ์" ที่พร้อมขับเคลื่อนองค์กรในยุคแห่งความไม่แน่นอน

วัตถุประสงค์

- **Strategic Vision:** เพื่อให้เข้าใจกระบวนการวางแผนกลยุทธ์องค์กรและการเชื่อมโยงสู่งานจัดซื้อ ตั้งแต่ Mission, Vision, Goal, Core Values, Strategy ไปจนถึง Action Plan
- **OKRs & KPI Mastery:** เพื่อให้สามารถออกแบบ OKRs และ KPI ที่ตอบโจทย์เป้าหมายองค์กร และ Cascade ลงสู่ทีมงานได้อย่างเป็นระบบ พร้อมเทคนิคการติดตามและประเมินผลรายไตรมาส

- **Modern Leadership:** เพื่อพัฒนาภาวะผู้นำในยุค VUCA ผ่านแนวคิด Exponential Organization, Zone to Win และ Adversity Quotient ที่จำเป็นต่อผู้นำในยุคแห่งความไม่แน่นอน
- **Data-Driven Decision:** เพื่อให้สามารถใช้ข้อมูลและ Dashboard ในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ และสื่อสารผลงานต่อผู้บริหารได้อย่างมีอาชีพ ในรูปแบบของ Story Telling ที่มีพลังโน้มน้าว

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารฝ่ายจัดซื้อ ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ หัวหน้าทีมจัดซื้อ และผู้ที่กำลังเตรียมก้าวสู่ตำแหน่งผู้บริหาร ที่ต้องการยกระดับทักษะการบริหารและการวางแผนเชิงกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับทิศทางองค์กรยุคใหม่ รวมถึงทีมที่ต้องนำเสนอผลงานต่อ Board หรือ C-Level

บรรยายโดย

อ.ศุภโชค ไซติสถิตกุล

รูปแบบการอบรม

จัดอบรมในรูปแบบ Onsite (ในห้องอบรม) เท่านั้น — ผู้เข้าอบรมเรียนรู้ผ่านการบรรยาย กรณีศึกษา และ Workshop เชิงปฏิบัติการร่วมกันภายในห้องอบรมตลอดทั้งวัน ไม่มีการจัดอบรมในรูปแบบ Online

หัวข้อการสัมมนา (09.00 - 16.00 น.)

Module 1: From Vision to Strategy — การเชื่อมโยงกลยุทธ์องค์กรสู่งานจัดซื้อ

- **Procurement Evolution:** การเปลี่ยนผ่านบทบาทจาก Tactical Buying สู่ Strategic Procurement และผู้จัดซื้อในฐานะ Strategic Partner ของ C-Level
- **Strategic Hierarchy:** ความเข้าใจเชิงลึกในลำดับขั้น Mission, Vision, Goal, Objective, Core Values, Strategy และ Action Plan ของทั้งองค์กร
- **Procurement Strategy Map:** การถอดวิสัยทัศน์องค์กรลงสู่เป้าหมายของฝ่ายจัดซื้อให้สอดคล้องกัน (Cascading)

- **Balanced Scorecard:** การแปลงวิสัยทัศน์เป็น 4 มุมมอง (Financial, Customer, Process, Learning) สำหรับงานจัดซื้อ
- **Supply Positioning Strategy:** การวางตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ตามมิติของ Spend และ Risk แบ่งสินค้าเป็น 4 กลุ่ม Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine

Module 2: OKRs & KPI Cascading — การออกแบบและถ่ายทอดเป้าหมายเชิงระบบ

- **OKRs Foundation:** หลักการ Objective and Key Results ที่ใช้โดย Google, Intel, LinkedIn และองค์กรชั้นนำระดับโลก ที่เน้นการตั้งเป้าหมายแบบท้าทาย (Stretch Goal)
- **KPIs vs OKRs:** ความแตกต่างระหว่าง "ตัวชี้วัดผลงาน" (KPIs) กับ "การตั้งเป้าหมายแบบท้าทาย" (OKRs) และเมื่อไหร่ควรใช้อะไร
- **Cascading & Alignment:** เทคนิคการถ่ายทอดเป้าหมายจากบนลงล่าง (Top-down) และการปรับจูนเป้าหมายระหว่างแผนก (Cross-functional Alignment)
- **Procurement OKRs Examples:** ตัวอย่าง OKRs ที่ใช้จริงในงานจัดซื้อ: Cost Reduction, Supplier Performance, Process Efficiency, Sustainability
- **Performance Tracking:** รอบการ Check-in รายไตรมาสและการ Reset เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง พร้อมเทคนิคการรายงานความคืบหน้า

Module 3: Modern Leadership — ภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารยุคใหม่

- **Exponential Organization:** แนวคิดองค์กรเติบโตแบบก้าวกระโดดที่ใช้ในงานจัดซื้อ — IDEAS framework, Massive Transformative Purpose
- **Zone to Win Framework:** การบริหาร 4 Zone (Performance, Productivity, Incubation, Transformation) เพื่อนำองค์กรผ่านการเปลี่ยนแปลง
- **Adversity Quotient (AQ):** การพัฒนาความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค Control, Origin/Ownership, Reach, Endurance — ทักษะที่ขาดไม่ได้ในยุค VUCA
- **Subordinate Analysis:** การวิเคราะห์ผู้ใต้บังคับบัญชาที่มีอุปนิสัยและศักยภาพแตกต่างกัน เพื่อมอบหมายงานและพัฒนาทีมให้ได้ผลงานสูงสุด

- **Communication Excellence:** เทคนิคการสื่อสารกับลูกน้องในรูปแบบและสถานการณ์ที่แตกต่างกัน รวมถึงการ Coaching และ Feedback อย่างสร้างสรรค์

Module 4: Reporting & Story Telling — การสื่อสารกลยุทธ์ต่อผู้บริหาร

- **Executive Reporting:** หลักการรายงานผลการดำเนินงานต่อผู้บริหารระดับสูง C-Level ให้กระชับและตรงประเด็น
- **Dashboard Design:** การออกแบบ Dashboard ติดตามผล OKRs และ KPI ที่ผู้บริหารอ่านเข้าใจใน 30 วินาที
- **Data Story Telling:** เทคนิคการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบเรื่องเล่าที่มีพลังโน้มน้าว (Setup, Conflict, Resolution)
- **Risk & Opportunity Communication:** การสื่อสารความเสี่ยงและโอกาสต่อ Board อย่างชัดเจนและมีข้อเสนอแนะ
- **Building Procurement Brand:** การสร้าง Brand ของฝ่ายจัดซื้อในองค์กรให้เป็นที่ยอมรับและพึงพาได้

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม Strategy Map Design, OKRs Drafting, Leadership Style Diagnostic และ Executive Pitch Practice เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร

Source eXpert (Thailand) Co., Ltd.

"Knowledge is Success"