

Data-Driven Procurement: พลิกโฉมงานจัดซื้อด้วยระบบข้อมูล Dashboard และการวัดผลแบบ OKRs

Data-Driven Procurement: Transforming Procurement with Data Systems, Dashboards, and OKR Measurement
(+ Application & workshop*)



วิทยากร:
อ.ปิลลพ สักการักษ์
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP

และ / หรือ

วิทยากร:
อ.ธีรย์ เหลืองสว่างวงศ์
C.P.K.



ปัญหาใหญ่ของฝ่ายจัดซื้อในปัจจุบันคือ "การทำงานที่ไม่สอดคล้องกับทิศทางองค์กร" และ "การขาดข้อมูลที่ถูกต้องในการตัดสินใจ" หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อปิดช่องว่างดังกล่าว โดยเริ่มปูพื้นฐานตั้งแต่การเชื่อมโยง Vision/Mission ของบริษัท ลงมาสู่ Objective ของฝ่ายจัดซื้อ ผ่านเครื่องมือ OKRs (Objectives and Key Results) ที่เน้นความท้าทายและการทำงานร่วมกัน (Alignment)

ความพิเศษของหลักสูตรนี้คือการ "ทำจริง" ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้วิธีการจัดการข้อมูลดิบ (Data Cleansing) ด้วย Excel เพื่อเปลี่ยนให้เป็น Supply Positioning Analytic Dashboard ที่ทรงพลัง ช่วยให้สามารถวางกลยุทธ์จัดซื้อได้อย่างแม่นยำ และปิดท้ายด้วยเทคนิคการติดตามและรายงานผล OKRs อย่างมืออาชีพ เพื่อให้มั่นใจว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้จะสำเร็จได้จริง

วัตถุประสงค์

- 1. Strategic Alignment:** เพื่อให้เข้าใจการเชื่อมโยงเป้าหมายระดับองค์กรสู่ระดับปฏิบัติการ และสามารถถ่ายทอด (Cascade) OKRs ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2. Data Proficiency:** เพื่อให้ผู้เรียนสามารถทำความสะอาดและเตรียมข้อมูล (Data Cleansing & Preparation) สำหรับการวิเคราะห์ได้ถูกต้อง
- 3. Analytical Skill:** เพื่อฝึกสร้าง Dashboard วิเคราะห์สถานะสินค้า (Supply Positioning) เพื่อใช้กำหนดกลยุทธ์ประกอบการทำ OKRs
- 4. Performance Tracking:** เพื่อให้สามารถออกแบบระบบวัดผล ติดตาม และรายงานความคืบหน้าของ OKRs จากข้อมูลจริงได้

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส, หัวหน้าแผนก, ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อและเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ที่ต้องการยกระดับการทำงานด้วย Data และ OKRs

***การบรรยายมีเพิ่มเติมความเข้าใจและนำไปใช้ได้จริงจากการเรียนผ่าน Application และ Workshop

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

Module 1: การเชื่อมโยงกลยุทธ์องค์กรสู่การตั้งเป้าหมาย OKRs (Strategic Alignment & OKRs)

- **From Vision to Action:** ความสำคัญของการเชื่อมโยง Vision/Mission องค์กร ลงสู่หน่วยงานจัดซื้อ (Procurement Strategy Map)
- **KPIs vs OKRs:** จะเลือกความแตกต่างระหว่าง "ตัวชี้วัดผลงาน" (KPIs) กับ "การตั้งเป้าหมายแบบท้าทาย" (OKRs) และเมื่อไหร่ควรใช้อะไร
- **Cascading & Alignment:** เทคนิคการถ่ายทอดเป้าหมายจากบนลงล่าง (Top-down) และการปรับจูนเป้าหมายระหว่างแผนก (Cross-functional Alignment)
- **Workshop 1: OKRs Roleplay:**
 - จำลองสถานการณ์ (Roleplay) แบ่งบทบาทเป็น ผู้อำนวยการฝ่ายจัดซื้อ ผู้จัดการแผนก และเจ้าหน้าที่จัดซื้อ
 - ฝึกการรับนโยบายและแตกเป้าหมาย (Cascade) ลงสู่แต่ละระดับให้สอดคล้องกันจริง

Module 2: การเตรียมและจัดการข้อมูลจัดซื้อ (Data Cleansing & Preparation Mastery)

- **Data Anatomy:** ทำความรู้จักโครงสร้างข้อมูลจัดซื้อ: ข้อมูลรายการสั่งซื้อ (Transaction Data) vs ข้อมูลหลัก (Master Data)
- **Essential Excel Tools for Buyer:** เทคนิคการใช้เครื่องมือจัดการข้อมูล
 - *Lookup:* การดึงข้อมูลจากหลายแหล่งมารวมกัน
 - *Remove Duplicate:* การจัดการข้อมูลซ้ำซ้อน
 - *Pivot Table:* การหมุนมุมมองข้อมูลเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง
- **Workshop 2: Dirty Data Cleaning:**
 - แจกไฟล์ข้อมูลตัวอย่าง (Procurement Dataset)
 - ผู้เรียนลงมือทำ Data Cleansing ด้วยตัวเอง เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการวิเคราะห์ใน Module ถัดไป

Module 3: การสร้าง Dashboard วิเคราะห์กลยุทธ์ (Supply Positioning Analytic Dashboard)

- **Supply Positioning Model:** แนวคิดการจัดกลุ่มสินค้าและบริการเพื่อกำหนดกลยุทธ์ (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine)
- **Building the Dashboard:** นำข้อมูลที่ Clean แล้วจาก Module 2 มาสร้าง Dashboard ด้วย Excel
- **Strategy Formulation:** การอ่านค่าจาก Dashboard เพื่อ "เลือกกลยุทธ์" ให้สอดคล้องกับ OKRs ที่ตั้งไว้
 - *เช่น:* สินค้ากลุ่ม Leverage ควรตั้ง OKR เรื่อง Cost Reduction, สินค้ากลุ่ม Strategic ควรตั้ง OKR เรื่อง Partnership
- **Workshop 3: Strategic Dashboard Creation:**
 - ฝึกสร้าง Supply Positioning จากข้อมูลจริง และทดลองวางแผนกลยุทธ์จัดซื้อจากกราฟที่สร้างขึ้น

Module 4: การวัดผลและการรายงาน OKRs (OKRs Measurement & Reporting)

- **Measuring the Intangible:** วิธีการแปลง Key Results (KR) นามธรรม ให้วัดผลได้เป็นตัวเลข (Quantitative Measurement)
- **Tracking & Progress:** เทคนิคการเก็บข้อมูลจริง (Actual Data) มาเทียบกับเป้าหมาย (Target) ในแต่ละเดือน
- **Effective Reporting:** ศิลปะการรายงานผล OKRs ให้ผู้บริหารประทับใจ (เน้น Outcome ไม่ใช่แค่ Output)
- **Case Study:** กรณีศึกษาในการทำ OKRs ขององค์กรชั้นนำ
- **Workshop 4: OKRs Performance Report:**
 - นำ KR มาออกแบบ "รายงานที่มีประสิทธิภาพ" และสรุปผลการดำเนินงานในรูปแบบ OKRs Dashboard

จุดเด่นของโครงสร้างใหม่นี้: ผู้เรียนจะได้เห็นภาพครบ Loop ตั้งแต่ "รับนโยบาย -> เตรียมข้อมูล -> วิเคราะห์กลยุทธ์ -> วัดผลความสำเร็จ" ซึ่งเป็นทักษะที่ครบเครื่องสำหรับนักจัดซื้อยุคใหม่

☐	รุ่นที่ 1	อ.3 ก.พ.2569
☐	รุ่นที่ 2	อ.31 มี.ค.2569
☐	รุ่นที่ 3	อ.30 มี.ย.2569

ค่าธรรมเนียม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite - Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่ www.judsue.com

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ชีคคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ชีคคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงไทย	ชีคคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
(สำนักงานใหญ่)
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช
เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.
(Head Office)
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

โทร. 062 951 2245, 092 464 9598