

S&OP

พฤหัสบดีที่ 8 กุมภาพันธ์ 2561

: Sales and Operation Planning

หลักสูตร การวางแผนการขายและปฏิบัติการ

“ เรียนรู้การสมดุลอุปสงค์และ
อุปทานด้วยแผนการขายและแผนปฏิบัติการ ”

จากสภาพการแข่งขันที่รุนแรง และการเปลี่ยนแปลงของตลาดอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน แผนเชิงปฏิบัติการที่บูรณาการ ยิ่งทวีความสำคัญมากขึ้นต่อองค์กร สมาชิกในหน่วยงานต่าง ๆ จะต้องร่วมกันการวางแผน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนพร้อมต่อการตัดสินใจ อาทิเช่น ข้อมูลความต้องการของลูกค้า ข้อมูลความสามารถในการผลิต ตลอดจนข้อมูลสินค้าคงคลังที่บริษัทมีอยู่ เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้หากสามารถนำเสนอให้อยู่ในรายงานเดียว จะสามารถใช้เป็นข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหาร กระบวนการที่เกิดขึ้นนี้คือการวางแผนการขายและการปฏิบัติการ

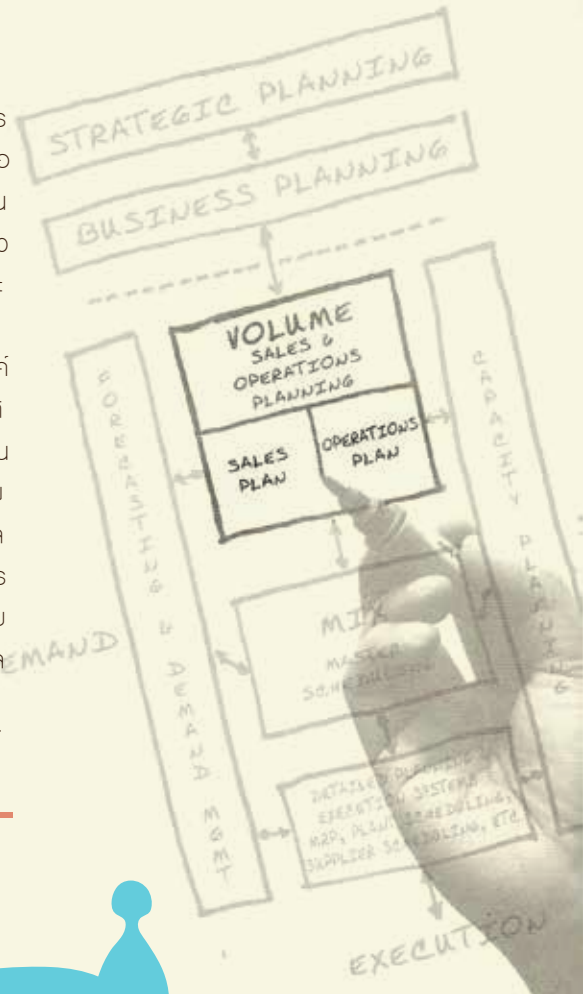
การวางแผนการขายและการปฏิบัติการคือกระบวนการทางธุรกิจที่ช่วยให้บริษัท รักษาสมดุลของอุปสงค์อุปทานในภาพรวม ซึ่งเป็นแนวคิดแบบบูรณาการสมัยใหม่ ที่ได้มีวางแผนกลยุทธ์ แล้วนำมาสู่การทำไปปฏิบัติการ แผนงานต่าง ๆ ขององค์กรที่ถูกต้องทำขึ้นในแต่ละหน่วยงาน จะถูกนำมาบูรณาการเข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นแผนการตลาด แผนการขาย แผนการผลิต แผนการจัดหา แผนกำลังคน แผนการปฏิบัติการ และแผนการจัดส่ง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้สินค้าไปถึงมือลูกค้าตามความต้องการการดำเนินการดังกล่าวนี้ จะมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเมื่อหน่วยงานต่าง ๆ มีการสื่อสารระหว่างกันให้เข้าใจเป็นอย่างดีด้วยเครื่องมือที่ชื่อว่าแผนการขายและปฏิบัติการ

แผนการขายและปฏิบัติการ (Sales and Operation Planning หรือ S&OP) เป็นเครื่องมือการจัดการแบบบูรณาการที่จับต้องได้มากที่สุดเครื่องมือหนึ่ง S&OP เป็นกระบวนการที่ทำให้เกิดการเชื่อมต่อและสร้างสมดุลระหว่าง

การวางแผนอุปสงค์ (Demand Planning) และ การวางแผนปฏิบัติการ (Operation Planning) ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Course Outline

- วิวัฒนาการของ Integrated Business Management
- การวางแผนการขายและปฏิบัติการ (Sales and Operation Planning: S&OP) คืออะไร?
- ประโยชน์ของ S&OP
- บทบาทของผู้บริหารใน S&OP
- องค์ประกอบของ S&OP
- กระบวนการเตรียมข้อมูล S&OP
- การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
- ตารางการผลิตหลัก (Master Scheduling)
- ทำความเข้าใจ S&OP Spreadsheet
- การประชุม S&OP ประจำเดือน
- ขั้นตอนการนำ S&OP ไปใช้
- ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกระบวนการ S&OP
- อุปสรรคและแนวทางแก้ไขในการใช้งาน S&OP ให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด



S&OP : Sales and Operation Planning

Objective

- ▲ 1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมได้เข้าใจในกระบวนการวางแผนการขายและการปฏิบัติการ
- ▲ 2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถสร้างแผนการขายและการปฏิบัติการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ▲ 3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมได้ปฏิบัติ Workshop กระบวนการวางแผนการขายและการปฏิบัติการ
- ▲ 4. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถนำเอากระบวนการวางแผนการขายและการปฏิบัติการ ไปใช้ในองค์กรของตนเองได้



วิทยากร **ดร.คมน์ พันธรัักษ์**

ผู้เชี่ยวชาญด้าน logistic supply chain
ให้กับกรมพัฒนาอุตสาหกรรม
และกระทรวงพาณิชย์



พฤหัสบดีที่ 8 กุมภาพันธ์ 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น. สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (สีหนาทภิเนหา)
ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดพร้อม
ส่งจ่ายในนาม
“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทาวนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม