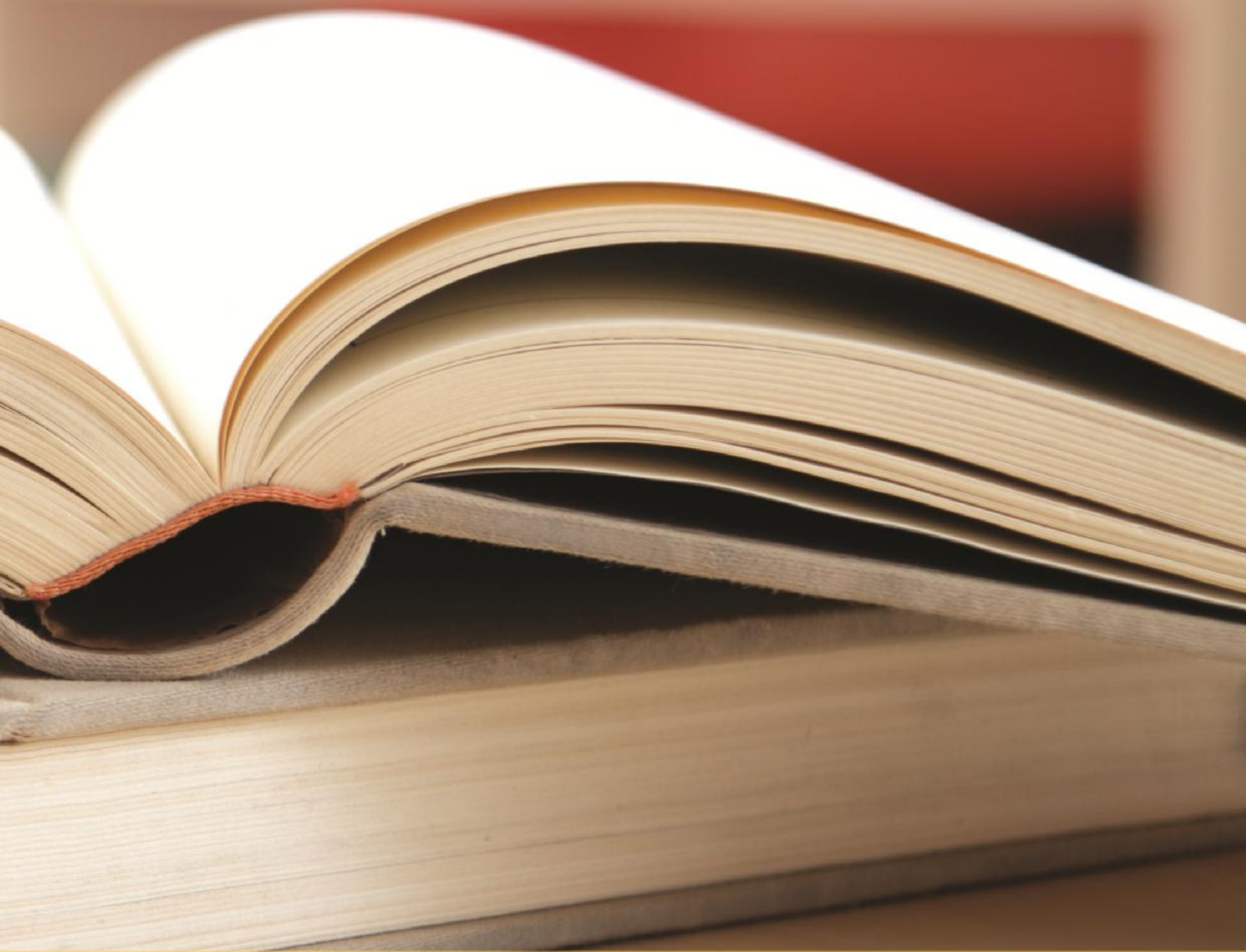
PEOPLE VALUE

Strategic Thinking for Manager

อาจารย์ธวัชชัย บัววัฒน์



061-829-7337
contact.peoplevalue@gmail.com
PeopleValue.Co.Th
www.peoplevalue.co.th

Course ID	Course Name	Time
	Strategic Thinking for Manager	6 ชั่วโมง

หลักการและเหตุผล

ในยุคที่การแข่งขันรุนแรงและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การทำงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารยอดขาย ทีม พื้นที่ และกลยุทธ์ตลาด ต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ทั้งการตั้งเป้าหมายให้ตอบโจทย์ทิศทางองค์กร การวางแผนในระดับพื้นที่ให้แม่นยำ ไปจนถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ปัญหาสำคัญที่พบคือ หลายคนยังขาดกรอบคิดและเครื่องมือในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ทำให้การตัดสินใจมักวนอยู่กับการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า หรืออิงแผนซ้ำเดิมมากกว่าการคิดเพื่ออนาคต

หลักสูตร Strategic Thinking for Manager ถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับทักษะการคิดเชิงกลยุทธ์อย่างเป็นระบบ เน้นการวางแผนจากมุมมองลูกค้า การจัดลำดับความสำคัญของกิจกรรมที่ส่งผลต่อเป้าหมายทางธุรกิจ พร้อมฝึกใช้เครื่องมือวิเคราะห์จริง เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับสถานการณ์ และสร้างผลลัพธ์ที่ชัดเจน

ถึงเวลาแล้วที่จะเปลี่ยนบทบาทจากผู้ที่ “ทำตามแผน” ไปสู่ผู้ที่ “สร้างแผน” ได้เองร่วมเรียนรู้ในหลักสูตรนี้เพื่อขยับมุมมองจากการจัดการยอดขาย ไปสู่การสร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ที่ยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและหลักการคิดเชิงกลยุทธ์ ตลอดจนสามารถเชื่อมโยงกับบริบทของการบริหารงานและเป้าหมายขององค์กรได้อย่างถูกต้อง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะในการวิเคราะห์ วางแผน และตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ผ่านเครื่องมือและกิจกรรมที่ออกแบบมาอย่างเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำทักษะที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดแนวทางการทำงาน วางแผนกลยุทธ์ และขับเคลื่อนผลลัพธ์ที่สอดคล้องกับเป้าหมายของทีมและองค์กร

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1 :

- ความแตกต่างระหว่างการคิดเชิงกลยุทธ์ vs เชิงปฏิบัติ
- บทบาทของผู้นำเชิงกลยุทธ์ และ Mindset ที่ควรมี
- การมองภาพรวมขององค์กรและสิ่งแวดล้อมรอบตัว

ส่วนที่ 2 :

- การคิดเชิงระบบ (System Thinking)
- การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างร้าน-ลูกค้า-พื้นที่-ยอดขาย
- การตั้งเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ และเชิงคุณค่า (Value-Driven Goals)

ส่วนที่ 3 :

- เครื่องมือและเทคนิคการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis)
- การจัดทำ Strategic Roadmap (3–6 เดือน)
- Key Success Factors ที่ต้องชัดเจนก่อนเริ่มลงมือทำ

กิจกรรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
กิจกรรม 1 : สำรวจกรอบความคิดของผู้จัดการในปัจจุบัน	• รับรู้และเข้าใจกรอบความคิด (Mindset) ปัจจุบันของตนเอง • ตระหนักถึงจุดแข็งและจุดที่ต้องพัฒนาในการคิดเชิงกลยุทธ์
กิจกรรม 2 : สร้าง SMART Goals และวาง KPI ร่วมกับ Action Plan	• เข้าใจหลักการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจน (SMART Goals) • สามารถกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPI) ที่สอดคล้องกับเป้าหมาย
กิจกรรม 3 : วิเคราะห์และออกแบบกลยุทธ์เบื้องต้นของทีม	• สามารถออกแบบกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์เป้าหมายและบริบทของทีม
กิจกรรม 4 : Strategic Game – จำลองสถานการณ์จริงจากพื้นที่ร้านกาแฟ	• เข้าใจความสำคัญของการจัดสรรทรัพยากรและวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มเป้าหมาย

1. หัวหน้างานทุกระดับ
2. ผู้จัดการทุกหน่วยงาน

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และยกตัวอย่างประกอบ 30%
- ประยุกต์หลักการและแนวคิดผ่านการระดมสมอง 30%
- ฝึกปฏิบัติ / Workshop 40%
- ผู้เข้าอบรมต้องเตรียมส่ง “ฟอร์มวิเคราะห์ปัญหาจริง” ล่วงหน้าก่อนเข้าร่วม

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
• มีความเข้าใจและสามารถวางแผนกลยุทธ์อย่างเป็นระบบและชัดเจนมากขึ้น • ปรับกรอบความคิดสู่การคิดเชิงกลยุทธ์ มองภาพรวมและวางแผนในระยะยาวได้ดีขึ้น • ฝึกฝนทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลและใช้เครื่องมือเชิงกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ • สามารถตั้งเป้าหมายแบบ SMART พร้อมกำหนด KPI และวางแผนปฏิบัติการที่เหมาะสม • เพิ่มความมั่นใจในการตัดสินใจและบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิผล • พัฒนาทักษะการสื่อสารและการทำงานร่วมกับทีม เพื่อร่วมขับเคลื่อนเป้าหมายอย่างมีพลัง	• ขาดความชัดเจนในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ทำให้ตั้งเป้าหมายไม่ตรงกับทิศทางองค์กร • ขาดทักษะวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้ไม่สามารถเชื่อมโยงข้อมูลจากหลายแหล่งเพื่อใช้ในการตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง • ไม่สามารถจัดลำดับความสำคัญของงานได้ดี ส่งผลให้การใช้ทรัพยากรและเวลามีประสิทธิภาพต่ำ • ขาดความมั่นใจในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ทำให้มักเลี่ยงการวางแผนล่วงหน้าหรือวางแผนไม่ครบถ้วน • การสื่อสารและประสานงานภายในทีมยังไม่ราบรื่น ทำให้เป้าหมายและแผนงานไม่เกิดการขับเคลื่อนอย่างเต็มที่

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

หลักสูตร Strategic Thinking for Manager

ก่อนการอบรม

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
	Pre Learning : สอบถามหรือประเมินความรู้หรือความเข้าใจของผู้เรียนก่อนเริ่มกระบวนการเรียนรู้

วันอบรม

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
10.00 น.	**แบบทดสอบก่อนการเรียนรู้ (Pre-test)** **ส่วนที่ 1 :** • ความแตกต่างระหว่างการคิดเชิงกลยุทธ์ vs เชิงปฏิบัติ • บทบาทของผู้นำเชิงกลยุทธ์ และ Mindset ที่ควรมี • การมองภาพรวมขององค์กรและสิ่งแวดล้อมรอบตัว **กิจกรรม 1 :** สำรวจกรอบความคิดของผู้จัดการในปัจจุบัน **ส่วนที่ 2 :** • การคิดเชิงระบบ (System Thinking) • การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างร้าน-ลูกค้า-พื้นที่-ยอดขาย • การตั้งเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ และเชิงคุณค่า (Value-Driven Goals) **กิจกรรม 2 :** สร้าง SMART Goals และวาง KPI ร่วมกับ Action Plan
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	**ส่วนที่ 3 :** • เครื่องมือและเทคนิคการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis) • การจัดทำ Strategic Roadmap (3–6 เดือน) • Key Success Factors ที่ต้องชัดเจนก่อนเริ่มลงมือทำ **กิจกรรม 3 :** วิเคราะห์และออกแบบกลยุทธ์เบื้องต้นของทีม
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	**กิจกรรมหลัก** 4 : Strategic Game – จำลองสถานการณ์จริงจากพื้นที่ร้านกาแฟ • วิเคราะห์โจทย์ (จากปัญหาจริงของเขต) • เลือกทรัพยากร / เจรจาวางแผน / สร้างกลยุทธ์ • นำเสนอแผน + Feedback สดในห้อง • **ถอดบทเรียน :** อะไรคือสิ่งที่กลยุทธ์ต้องมี? อะไรคือสิ่งที่ควรระวัง? **แบบทดสอบหลังการเรียนรู้ Post-Test**
16.00 น.	ปิดการอบรม