

OKR TRAINING

COURSE OUTLINE



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด



Line : @okrtraining

Email : cs.okrtraining@gmail.com

Email : info.okrtraining@gmail.com

Website : www.okrtrainingthai.com

Tel : 083-9914462 , 082-4419654



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

รูปแบบ Certificate & คู่มือประกอบการบรรยาย

In-house Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม และของรางวัล จากสถาบัน ทุกหลักสูตร (กรณีผ่านการอบรม)



Public Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม อาหารว่าง อาหารกลางวัน และ Gift Set จากสถาบัน (กรณีผ่านการอบรม)





OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

หลักสูตร การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Customer Demand Forecasting)

หลักการและเหตุผล (Introduction)

การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้ามีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากในธุรกิจการผลิตและการขายสินค้าตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากมีความไม่แน่นอนหรือความแปรปรวนในความต้องการสินค้าของลูกค้าอยู่เสมอและผู้ผลิตไม่สามารถควบคุมหรือจัดการให้อยู่ในความควบคุมได้โดยง่าย โดยเฉพาะในปัจจุบันการแข่งขันการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามีความเข้มข้นและรุนแรงเป็นอย่างมาก ผู้ใดสามารถผลิตและขายสินค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริงย่อมเป็นผู้ชนะในการแข่งขัน ส่วนผู้ใดไม่สามารถผลิตและขายสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการก็จะต้องล้มละลายไปในที่สุด โดยมีปัจจัยหลายๆ อย่างที่ทำให้เกิดการล้มละลายได้เช่น ธุรกิจขาดความยืดหยุ่นในการตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้า, สินค้าที่ผลิตล้าสมัยและไม่ตอบโจทย์ความต้องการอย่างแท้จริง, การแข่งขันด้านราคา, นวัตกรรมการผลิตสินค้าที่ก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วจนธุรกิจปรับตัวตามไม่ทัน, การขาดความเอาใจใส่ของเจ้าของธุรกิจ, ปัญหาด้านการเงิน, ปัญหาด้านการผลิตและการวางแผนการผลิต ตลอดจนปัญหาด้านการจัดการโซ่อุปทาน

วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อสามารถผลิตสินค้าได้ใกล้เคียงปริมาณความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
2. เพื่อสามารถผลิตและขายสินค้าตามปริมาณและเวลาที่ลูกค้าต้องการได้อย่างใกล้เคียงมากขึ้น
3. ลดต้นทุนการผลิตสินค้าได้ โดยไม่ต้องผลิตสินค้าก่อนการส่งมอบทุกครั้ง ด้วยการลดเวลาการSetupเครื่องจักร และลดเวลาการใช้เครื่องจักรรวมถึงพนักงานในการผลิตสินค้านอกเวลา(Over time)
4. ลดจำนวนเครื่องจักรในการผลิตในกรณีที่มีคำสั่งซื้อหลายๆ หรือบ่อยๆ
5. ลดปริมาณสินค้าคงคลังลงได้ ด้วยการเพิ่มรอบการหมุนเวียนสินค้าได้เร็วขึ้น รวมถึงทำให้ต้นทุนการถือครองสินค้าต่ำลง

รูปแบบการอบรม (Methodology)

- การบรรยาย (Lecture)
- การจัดทำ Workshop ฝึกปฏิบัติ และการนำเสนองาน
- การตอบข้อซักถาม

วิทยากรบรรยาย (Lecturer)

- อาจารย์อนันต์ ดีโรจนวงศ์

ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)



108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิชา) , 082-4119654 (คุณออย)

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	- ความหมายและประโยชน์ของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า - การกำหนดขอบเขตและระยะเวลาของการพยากรณ์อย่างได้ผล (Forecast Horizontal and Purpose) - ข้อมูลและขั้นตอนของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Data Iection& Preparation and Process) - รูปแบบของความต้องการสินค้าของลูกค้า (Demand Trend)	วิทยาการบรรยาย ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น กิจกรรม Workshop
12.00–13.00 น.	พักเที่ยง	
13.00–16.00 น.	- การพยากรณ์ข้อมูลแบบเป็นฤดูกาล (Seasonal Trend Forecasting) - การกำหนดปริมาณสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุด (Economic Order Quantity) - ปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงในการกำหนดค่า Stock levels (Factors to consider in determining stock levels) - การกำหนดค่าSafety Stockและรอบการสั่งซื้อที่เหมาะสม	

การขายและการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (Customer Demand Forecasting)

