

# Vertical Strategy Intensive

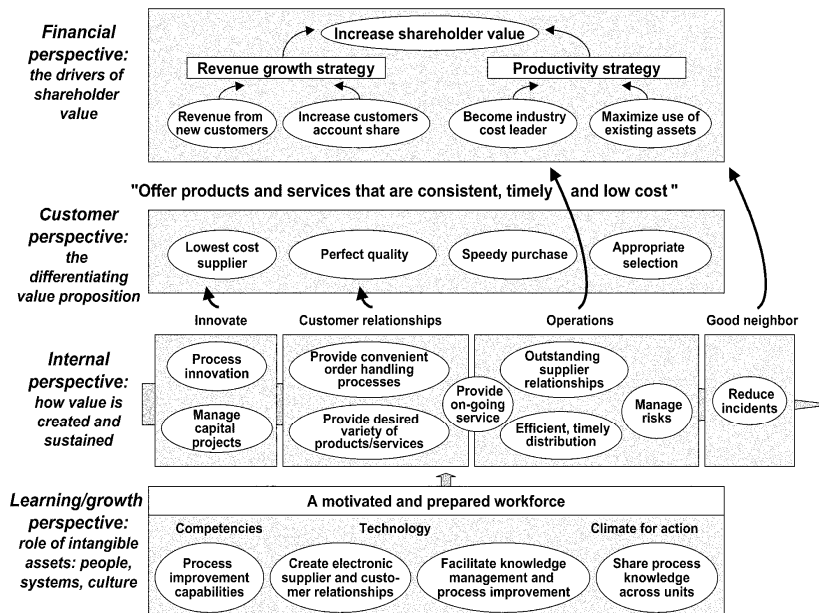
เทคนิคการสร้างแผนกลยุทธ์แบบเจาะลึกสู่การปฏิบัติจริง

## หลักการและเหตุผล

สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (Thailand Management Association: TMA) ได้มีการริเริ่มและพัฒนาโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ **Vertical Strategy Intensive : VSI** ขึ้น เพื่อสร้างและพัฒนาทีมงานที่มีส่วนร่วมในการวางแผนกลยุทธ์ ให้ทุกองค์กรได้มองเห็นภาพรวมในสร้างแผนปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ ซึ่งกำหนดรูปแบบการพัฒนา โดยให้ท่านผู้บริหารของแต่ละ **Function** มาร่วมเรียนรู้ แบ่งปันประสบการณ์ร่วม ตามแนวความคิดของ **Business Balanced Scorecard** และครอบคลุม **Business Value Chain** ขององค์กร

อีกทั้งหลักสูตรยังครอบคลุมการวิเคราะห์ การวางแผนและการบริหารกลยุทธ์ของทุกมิติในการบริหารจัดการ รวมถึงการติดตามและประเมินผลการเติบโตขององค์กรอย่างเป็นรูปธรรม จากข้อมูลจริงของธุรกิจของท่านเอง

## The future of the Balanced Scorecard



Source by : R.S Kaplan The Balanced Scorecard, Translating Strategy into Action (Harvard Business School Press, 1996)

## วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้บริหารขององค์กร (Head of Function) เกิดความเข้าใจในกระบวนการการทำงานในสายงานอื่นๆ ทั้งองค์กร
- เพื่อให้ผู้บริหารขององค์กร (Head of Function) เกิดการเชื่อมโยง และสามารถมองเห็นโอกาสในการสร้างคุณค่าให้กับองค์กรจากข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์อย่างครบถ้วน
- เพื่อการเรียนรู้ และการพัฒนาแผนกลยุทธ์ขององค์กรที่ครอบคลุมทุกมิติ ตามหลักแนวคิด **Business Balanced Scorecard**

## รูปแบบการเรียนรู้

- การตรวจวัดความพร้อมขององค์กร (Organization Diagnosis) โดยท่านวิทยากรที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละมิติ (Financial, Marketing, Branding, Operational, Organizational Development)
- เรียนรู้โดยเน้นการแบ่งปันแนวความคิด ประสบการณ์ระหว่างวิทยากร และผู้เข้าร่วมโครงการที่ครอบคลุมในทุกมิติของ **Business Balanced Scorecard**
- การทำ **Workshop** โดยใช้ข้อมูลจริงของแต่ละองค์กร นำเสนอและให้คำปรึกษาเป็นเฉพาะของแต่ละองค์กร ตลอดระยะเวลาโครงการ
- **Strategy Camp** ในต่างจังหวัด เพื่อช่วยในการตกผลึกทางความคิด ให้ได้แผนกลยุทธ์ขององค์กรที่พร้อมจะนำไปใช้ได้จริง
- ระยะเวลาการเรียนรู้ตลอดทั้งโครงการฯ รวม 19 วัน (เรียนสัปดาห์ละ 2-3 วัน)

## คุณสมบัติผู้เข้าร่วมโครงการ

- เจ้าของกิจการ ผู้บริหารองค์กรและผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการจัดทำแผนกลยุทธ์ขององค์กร
- ผู้เข้าร่วมโครงการ องค์กรละ 6 ท่าน (ควรมาจาก **Head** ของแต่ละ **Function**)
- รับเพียงรุ่นละไม่เกิน 4 องค์กร และทางสมาคมขอสงวนสิทธิ์ในธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน

## สิ่งที่จะได้รับ

- ท่านจะได้รับแผนกลยุทธ์ขององค์กร ที่ครอบคลุมในทุกมิติตาม **Business Balanced Scorecard** และสามารถนำไปใช้ได้จริง
- ท่านผู้บริหารที่เข้าร่วมโครงการฯ สามารถเชื่อมโยงกระบวนการทำงานในทุก **Function** ได้เป็นอย่างดี และส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์อันดีในหมู่ผู้บริหาร
- เสริมสร้าง **Networking** ในกลุ่มผู้บริหารจากองค์กรต่างๆ

## อัตราค่าสัมมนา (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- **TMA Members** 420,000 บาท ต่อองค์กร
- **Non Members** 450,000 บาท ต่อองค์กร

(สามารถส่งเข้าร่วมองค์กรละ 6 ท่าน) หากต้องการส่งผู้เข้าร่วมโครงการเพิ่ม คิดค่าใช้จ่ายท่านละ 25,000 บาท

## Vertical Strategy Intensive Program

subject	Topic	VSI II Date Time	VSI III Date Time	Speaker
<b>1. Overview</b>	<b>Strategy Map Intensive</b> - Strategic management for long-term growth - Why strategy plan fails	1 day	1 day	ดร.เอกฤทธิ เลี้ยงพาณิชย์
<b>2. Marketing &amp; Branding Strategy</b>	<b>Customer Research &amp; Market Analysis</b> - Research's Role in Customer Retention - The Qualitative Phase in Customer Satisfaction Research - Constructing the Questionnaire for Satisfaction Measurement - Choosing a Sample and Administering the Survey	1 day	1 day	คุณประเสริฐ รัชชโชดทรี
	<b>Customer</b> - Sale & Customer Analysis - Revenue Projection & Sale Target Setting - Business Objective - Strategy Formulation	1 day	1 day	คุณประเสริฐ รัชชโชดทรี
	<b>Brand Vision &amp; Customer Value Creation</b> - Brand Management	1 day	1 day	คุณประเสริฐ รัชชโชดทรี
<b>Present : Marketing &amp; Branding Strategy</b>		0.5 day	0.5 day	ทีมวิทยากร
<b>3. Financial Strategy</b>	<b>Financial Management</b> - Financial Ratio - Financial & Business Risk	1 day	1 day	คุณเหรียญชัย นำชัยศรีคำ
	<b>Cost</b> - Supply Chain Management Cost - The Operational Risk Management Framework	2 day	2 day	คุณเหรียญชัย นำชัยศรีคำ
<b>Present : Financial Strategy</b>		0.5 day	0.5 day	ทีมวิทยากร
<b>4. Operation Strategy</b>	<b>Operation Management</b> - Logistics and Supply Chain Management	2 day	2 day	ดร. วาทีด ตมะวีโมกษ์
	<b>Put Strategy to Action</b> - CRM - CEM	1 day	1 day	ดร. วาทีด ตมะวีโมกษ์
<b>Present : Operation Strategy</b>		0.5 day	0.5 day	ทีมวิทยากร
<b>5. Organization Strategy</b>	<b>HR Diagnosis &amp; Audit</b> - Making Human Capital Readiness	1 day	1 day	คุณบรรณันท์ ทองกัลยา
	<b>Org. Capital</b> - Leadership - Culture Create HR Strategy Align with the Company Strategy to Create Value	1 day	1 day	คุณบรรณันท์ ทองกัลยา
<b>Strategy Camp</b>	<b>Workshop</b>	2 day	2 day	ทีมวิทยากรและทีม TMA
<b>Certification</b>		1 day	1 day	ทีมวิทยากรและทีม TMA

# Vertical Strategy Intensive

## Schedule TMA-VSI

Subjective	Topic	Date/Time	Speaker
1. Overview	<p><b><u>Strategy Map Intensive</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Strategic Management for Long-term growth</li> <li>Why Strategy not Successful?</li> </ul>	26 April 2010 09.00-16.00	ดร.เอกฤทธิ เลี้ยงพาณิชย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิสซิเนส ออลายานซ์ จำกัด
2. Marketing Strategy Module	<p><b><u>Marketing Research</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Market Trend &amp; Competitive Survey</li> <li>Research Design &amp; Methodology</li> <li>Customer Satisfaction Survey</li> </ul>	29 April 2010 09.00-16.00	คุณประเสริฐ ธีวชโขคทวี กรรมการผู้จัดการ Knowledge Co.,Ltd.
	<p><b><u>Customer &amp; Market Focus</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Customer Segmentation</li> <li>Marketing Channels</li> <li>Marketing Communications</li> </ul>	30 April 2010 09.00-16.00	

	<u><b>Brand &amp; Customer Value Creation</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Brand Vision &amp; Strategy</li> <li>· Brand Management</li> <li>· Customer Value Development</li> </ul>	6 May 2010 09.00-16.00	
	<u><b>Customer Management</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Customer Relation Management</li> <li>· Customer Experience Management</li> </ul>	7 May 2010 09.00-16.00	
	<b>Presentation Marketing Strategy Module</b>	13 May 2010 09.00-16.00	ที่มหาวิทยาลัย
<b>3. Financial Strategy Module</b>	<u><b>Financial Management</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Financial Ratio</li> <li>· Financial Ratio</li> <li>- WACC, Capital budgeting&amp;Strategy Dividend Policy</li> </ul>	14 May 2010 09.00-16.00	คุณเหรียญชัย น้าชัยศรีค้า ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงิน การจัดการ และกลยุทธ์
	<u><b>Cost Management</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>· The Operation Risk Management Framework</li> <li>· Cost Measurement System</li> <li>· Activity Based Cost Measurement (ABCM)</li> <li>· Describe the Synergy between TQM, JIT, BPR, EVA&amp;ABM</li> </ul>	20-21 May 2010 09.00-16.00	
	<b>Presentation Financial Strategy Module</b>	27 May 2010 09.00-16.00	ที่มหาวิทยาลัย
<b>4. Operation Strategy Module</b>	<u><b>Operation Management</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Logistics and Supply Chain Manament</li> <li>· Related Quatitative</li> <li>· Business Excellence</li> </ul>	3-4 June 2010 09.00-16.00	ดร. วาทีต ตมะวิโมกษ์ ประธานกรรมการ บริษัท WT Corperation

	<b>Presentation Operation Strategy Module</b>	10 June 2010 09.00-16.00	ทีมวิทยากร
<b>5. Organization Strategy Module</b>	<b><u>HR Diagnosis &amp; Audit</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Identify Strategic Job Family</li> <li>· Assess Human Capital Readiness</li> </ul>	16 June 2010 09.00-16.00	คุณบรรณันท์ ทองกัลยา กรรมการผู้จัดการ Human Resources Shared Services Thailand Co., Ltd.
	<b><u>Organization Capital</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Leadership</li> <li>· Culture</li> <li>· Create HR Strategy Align with the Company Strategy to Create Value</li> </ul>	19 June 2010 09.00-16.00	
<b>6. Strategy Camp</b>	<b><u>Strategy Camp</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Workshop</li> <li>· Present Strategy Plan</li> </ul>	24-26 June 2010 09.00-16.00	ทีมวิทยากรและทีม TMA
<b>7. Wrap Up&amp;Certificate</b>		2 July 2010 09.00-12.00	ทีมวิทยากรและทีม TMA
<b>Total</b>		<b>19 day</b>	