



GEN 351

MODERN MANAGEMENT AND LEADERSHIP

Semester 2/2021





Week 1-4

SELF-MANAGEMENT MODULE



บริหารเวลาส่วนบุคคล

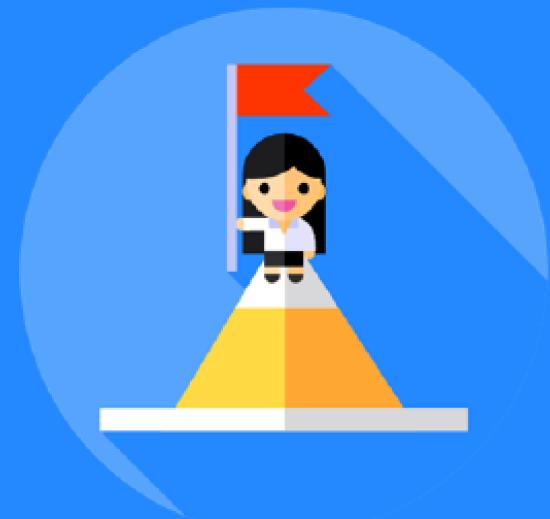


กำหนดเป้าหมาย (Goal Setting)
และเป้าหมายย่อ (Milestone)

มีวันนัย



บริหารการเงินส่วนบุคคล



ACHIEVING
GOAL

Re-cap

WORK 5%

ก่อนประเด็นการเรียนรู้
ในโมดูลการบริหารจัดการตนเอง (Self-
Management) ผ่านการวิเคราะห์ตัวเอง
ตั้งเป้าหมาย และซ้อมヨงสู่การวางแผนการ
จัดการตนเองในอนาคตลงในใบงานที่กำหนด

กำหนดส่ง

LEB2 (Folder: ใบงาน Self-Management)
ภายในวันศุกร์ที่ 16 กุมภาพันธ์ 2567
ภายในเวลา 23.59 น.

การตั้งชื่อไฟล์
รหสนค. 4 ตัวท้าย_Self

TIME MANAGEMENT WORKSHEET

1. Eisenhower Matrix ของคุณได้ทำมาแล้ว

Text...

2. Time Management Goal

Text...

3. Objectives ของคุณ

Text...

4. 4 Quadrant ของคุณ (To Do List)

Text...

5. ต้องการให้ผู้อื่นช่วยเหลือ

Text...

FINANCIAL MANAGEMENT WORKSHEET

1. Financial Pyramid

2. Financial Management Goal

Text...

3. Personal Financial Plan

Text...

Goal Setting Worksheet

สามารถ [Download](#) ใบงานได้จาก LEB2

ในแต่ละสัปดาห์จะมี Mission ให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคน
มีโอกาสสัมภับกันมากทำหน้าที่นำทีม

ผู้นำทีมแต่ละสัปดาห์จะต้องเตรียมทำใบงาน **Goal Setting**
ล่วงหน้า (หมายเลข 1-2-3)

- กำหนดเป้าหมายในการนำทีมของตัวเอง
- วิเคราะห์สภาพปัจจุบันของการนำทีมของตัวเอง
- ออกแบบกิจกรรมหรือกลยุทธ์ที่จะทำให้เป้าหมายสำเร็จ

- เมื่อถึงเวลาเรียนผู้นำประจำสัปดาห์จะต้องนำกลุ่ม เพื่อกำ
Mission ประจำสัปดาห์โดยใช้กลยุทธ์หรือแนวทางในการนำทีม
ตามที่ได้วางแผนไว้ในใบงาน Goal Setting
- หลังจากทำกิจกรรมแต่ละสัปดาห์เรียบร้อยแล้ว เพื่อบาโลง
จะต้องให้ Feedback จากการนำทีมของเพื่อนว่ามีสิ่งใดที่เพื่อนทำ
ได้ดี และมีสิ่งใดที่ควรปรับปรุง และ บันทึกผลการ
นำทีมและ Reflection ของตัวเอง เพื่อเป็นแนวทางในการ
ปรับปรุงหรือพัฒนาในอนาคต

GOAL SETTING
to Lead the Team

1. YOUR GOAL	2. AS IS ANALYSIS
3. TO DO LIST	4. RESULT
5. PEERS FEEDBACK	6. SELF REFLECTION



Term Project Worksheet

Re-cap

WORKSHEET #1 : Setting Teamwork

Section - หมายเลขอุ่ม - ชื่อคุณ

1. Team Rules

กติกาของเรานี้อิงกล่องไว้บ้าง เพื่อให้ทุกคนสามารถทำงานร่วมกันบนความหลากหลายของเชื้อชาติและวัฒนธรรม แต่ก็ต้องมีความสุข และงานเสร็จตามเป้าหมาย เช่น เรายังต้องการกันมาก่อนที่จะทำอะไรได้ การทำงานกับผู้อื่นจะมีการแข่งขันเพื่อที่การทำงานร่วมกันไม่รบกวนแพลตฟอร์มใด หากมีปัญหานักก็ต้องไข้วยกันก่อนที่จะกล่าวว่า
กระบวนการการทำงานยังไง และอื่นๆ

2. Team Leading

สมกิจในกลุ่มของเราแต่ละคน ทำหน้าที่นำทีมในการขับเคลื่อน จัดการ หรือเป็นผู้นำ (เช่น ผู้จัดการโครงการ, ผู้สอนศิษย์, ผู้ช่วยผู้จัดการ) พร้อมระบุจุดเด่น - จุดอ่อนของแต่ละคนในการทำงาน (แบบสั้นๆ กระชับ ได้ใจความ)

**WEEK
FIVE**



Modern Management Tools Module



TERM PROJECT IDEA

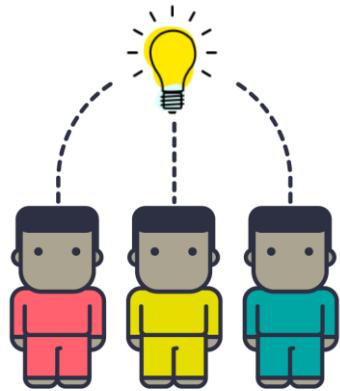


Learning Outcome

1. สามารถนำเสนอแนวคิดโครงงานประจำภาคเรียนที่ตบเทองสนใจได้
2. สามารถเลือกแนวคิดโครงงานประจำภาคเรียนที่กลุ่มสนใจได้
3. สามารถนำทีมเพื่อร่วมสมวงและแลกเปลี่ยนความเห็นในรายละเอียดของโครงงานประจำภาคเรียนได้

ACTIVITY 1





SHARE & SHAPE TERM PROJECT IDEA

ผู้นำกลุ่มที่ดูแล Worksheet 2 ทำหน้าที่ในการนำกิจกรรม

1. ชวนเพื่อนสรุปแนวคิดที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจที่ต้องการจะนำมาเป็น Final Term Project Idea โดยเลือกแนวคิดที่โดดเด่น ไม่เหมือนธุรกิจอื่นที่เคยมีมา หรือนำแนวคิดมาต่อยอดให้ดียิ่งขึ้น (เลือกครั้งนี้ ไม่มีเปลี่ยนแปลงแล้วนะค่ะ)
2. เขียนอธิบาย Idea Concept ลงใน Worksheet 2
3. ผู้นำจะเป็นตัวแทนนำเสนอแนวคิดโดยสรุปของกลุ่มในห้องใหญ่ เพื่อแลกเปลี่ยนกับเพื่อนๆ และอาจารย์ (กลุ่มละไม่เกิน 3 นาที)

WORKSHEET #2
IDEA CONCEPT

ธุรกิจ
อธิบายเหตุผล ความสำคัญที่ถอนใจจากธุรกิจนี้
จุดเด่นของธุรกิจ
เป้าหมายของธุรกิจที่อยากให้เกิดขึ้น

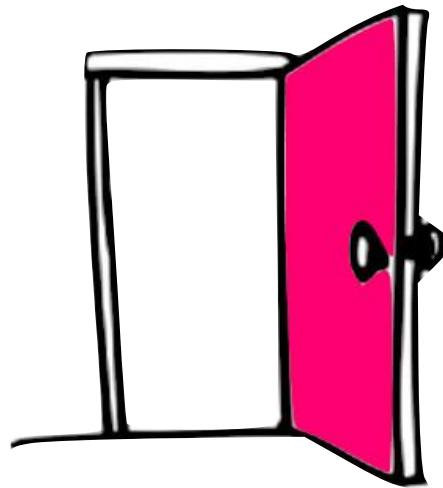
ภาพประกอบ

GEN 351 Modern Management and Leadership | SoLA, KMUTT

Activity 1

30 Mins

Breakout Room





ตัวแทนกลุ่ม (ผู้นำ)
 hazırl.io/de/ey Term Project ให้เพื่อนฟัง



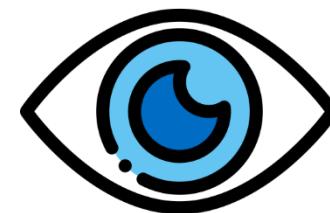
- **VISION**
- **MISSION**
- **ORGANIZATION**
GOAL



LEARNING OUTCOMES

- สามารถกำหนดวิสัยทัศน์ และพัฒกิจ
ขององค์กร ที่มีความสอดคล้อง
แนวคิดธุรกิจที่สนใจได้
- สามารถกำหนดเป้าหมายขององค์กร
ที่ตอบโจทย์วิสัยทัศน์ และพัฒกิจของ
องค์กรได้

ทำไมองค์กรต้องมีสิ่งเหล่านี้ สำคัญอย่างไร ?



VISION



MISSION



ORGANIZATION GOAL



VISION - MISSION - ORGANIZATION GOAL

**เป็นจุดเริ่มต้นของ
STRATEGIC MANAGEMENT
(การบริหารเชิงกลยุทธ์)**

กระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์ 5 ขั้นตอน



1. กำหนดเป้าหมาย (จะสร้างกลยุทธ์เพื่ออะไร)



2. กำหนดความเข้าใจภาพรวมของสถานการณ์ที่เกิดขึ้น
(ใช้เครื่องมือ SWOT Analysis)



3. กำหนดแผนการไปสู่เป้าหมาย (กำหนดกลยุทธ์)
(ใช้เครื่องมือ TOWS Matrix)

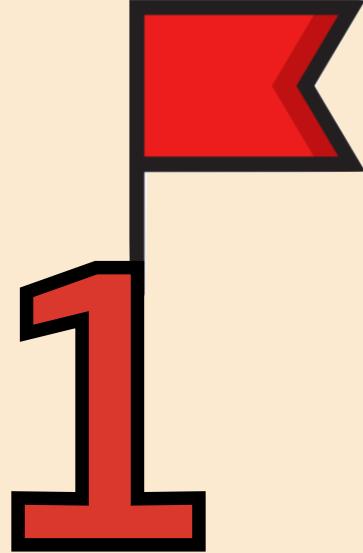


4. ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่สร้างไว้
(ใช้ Project Management บริหารงาน ทรัพยากรเวลา)



5. ประเมินความสำเร็จของกลยุทธ์





กำหนดเป้าหมาย (จะสร้างกลยุทธ์เพื่ออะไร)

VISION - MISSION - ORGANIZATION GOAL



วิสัยทัศน์ขององค์กร
VISION

การกำหนดค่าน่าสูงสุดที่บริษัทต้องการสร้างให้เกิดขึ้นกับลูกค้า ชุมชน อุตสาหกรรม หรือโลกใบนี้ เป็นเป้าหมายกว้างๆ ท่องค์กรมุ่งหวังจะให้มี หรือมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อขับเคลื่อนองค์กร (องค์กรของเราต้องการเป็นแบบไหน) เพื่อ...(คุณค่าที่ส่งมอบ)...(ให้กับใคร)...(ด้วยสินค้า/บริการแบบใด)



พันธกิจขององค์กร
MISSION

การระบุจุดประสงค์พื้นฐานในการจัดตั้งขององค์กรที่จะดำเนินการในระยะยาว หรือเป็นขอบเขตในการดำเนินงานขององค์กร/บริษัท (กระบวนการ หรือวิธีที่จะทำให้องค์กรไปให้ถึงเป้าหมายตาม Vision)

- ธุรกิจของเราเกิดขึ้นมาเพื่ออะไร
- ทำไมต้องมีองค์กรของเรารอยู่บนโลกนี้



เป้าหมายขององค์กร
ORGANIZATION GOAL

** SMART GOAL **

เน้น SMT

การกำหนดเป้าหมายที่เราอยากไปถึง หรือ ภาพความสำเร็จที่เราอยากเห็นคืออะไร ?

- เป้าหมายที่เกี่ยวกับการอยู่รอด (Survive)
- การเจริญเติบโต (Growth)
- การกำไร (Profitability)
- การสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ

VISION

MISSION

ตัวอย่าง



บริษัท เอ็มเค
เรสโตรองต์ กรุ๊ป
จำกัด (มหาชน)



วิสัยทัศน์

ส่งมอบความสุขแก่ลูกค้าของเราด้วยอาหาร ที่อร่อย มีคุณภาพ ท่ามกลางประสบการณ์ ที่ประทับใจ และสร้างโอกาส ความก้าวหน้า ให้กับพนักงาน ตลอดจนส่งเสริมชุมชนและสังคมล้วน



พันธกิจ



ส่งมอบสุขภาพที่ดี และเติมเต็มความสุขให้กับลูกค้า ด้วยอาหารที่มีคุณภาพ และความอร่อย พร้อมกับให้บริการอันเป็นเลิศ ในราคายังคงสมควร



รับรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาสร้างประสบการณ์ใหม่ให้แก่ลูกค้า



สร้างพลังให้อย่างยั่งยืนในระยะยาว ให้กับพัฒนา ของบริษัท ก้าวหมัด



สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทุกคน ส่วนทางธุรกิจของ บริษัท ในระยะยาว



สร้างความเป็นเลิศ และพัฒนาศักยภาพของพนักงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ และมีความสุขในการทำงาน



สร้างสรรค์ และคิดค้นนวัตกรรม ที่มีส่วนช่วยในการ ร่วมรับผิดชอบต่อสังคมตามแนวทางของบริษัท

ตัวอย่าง



ICHITAN

บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด

พัฒนาธุรกิจ

วิสัยทัศน์

" ผู้นำธุรกิจเครื่องดื่มคุณภาพ
และนวัตกรรม
ที่เติบโตไปพร้อมกับสังคมที่ดี "

ต่อสู้ค้า

พัฒนาเครื่องดื่มคุณภาพที่ดีต่อสุขภาพ นำเสนอผ่านรูปแบบกินสมัยเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค

ต่อผู้ถือหุ้น

ใช้นวัตกรรมสร้างธุรกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ มองหาโอกาสในการพัฒนาช่องทางการเจาะเจาะใหม่ๆ และต่อยอดสู่การสร้างผลประกอบการสูงสุด

ต่อสังคม

สร้างแบบอย่างการเป็นองค์กรที่ดีของสังคม

ต่อพนักงาน

สนับสนุนและพัฒนาความสามารถของพนักงานให้มีความมืออาชีพ สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีและเกิดความภาคภูมิใจในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร

ตัวอย่าง



บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

วิสัยทิศฯ Thai Premier Multinational Energy Company บริษัทพลังงานไทยข้ามชาติชั้นนำ

พันธกิจที่ยึดให้คุณของ ปตท. ที่มีต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) นั้นมีมากกว่าเพียงแค่การสร้างผลงานและผลกำไร เนื่องจากเป็นองค์กรธุรกิจที่ว้าวไป หากแต่เราจำเป็นต้องคำนึงถึงประโยชน์ของประชาชนและประเทศชาติเป็นสำคัญ ด้วยเราต้องทำหน้าที่ในการสร้างความมั่นคงทางพลังงาน ทั้งในการแสวงหา ผลิตคิดค้นจำหน่าย พร้อมทั้งกระตุ้นเตือนใจให้คนตระหนักรถึงสิทธิและหน้าที่ในการใช้พลังงาน

และรักษาทรัพยากรธรรมชาติไว้อย่างมีคุณภาพ เพื่อโลกในวันนี้และโลกในอนาคต เพราะเรารู้ว่า เมื่อเรามีความมั่นคงทางพลังงานได้อย่างยั่งยืน ก็จะสามารถสร้างความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจให้เติบโตต่อเนื่อง และยังยืนได้ เช่นเดียวกัน ในฐานะองค์กรพลังงานของชาติ เราจึงต้องสร้างรายได้ของแผ่นดินให้มากขึ้น พอกๆ กับการสร้างรอยยิ้มให้แก่คนไทย ให้ได้อยู่ดีมีสุขบนโลกที่สวยงามนี้อย่างยั่งยืน

พันธกิจ

ต่อหน่วยงานภาครัฐ

สร้างความมั่นคงด้านพลังงานในระยะยาวโดยการจัดหาพลังงานในปริมาณที่เพียงพอ มีคุณภาพได้มาตรฐาน และราคาเป็นธรรมเพื่อเสริมสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ

ต่อพนักงาน

สนับสนุนการพัฒนาความสามารถ การทำงาน ระดับมืออาชีพอย่างต่อเนื่อง ให้ความมั่นใจใน คุณภาพชีวิตการทำงาน ของพนักงานที่ดีเยี่ยม บริษัทขึ้นนำ เพื่อสร้างความภูมิทัศน์ต่องค์กร

ต่อคู่ค้าและคู่ความร่วมมือ

ดำเนินธุรกิจร่วมกันบนพื้นฐานของความเป็นธรรม มุ่งสร้างความไว้วางใจ ความสัมพันธ์และความร่วม มือที่ดี เพื่อพัฒนาศักยภาพและประสิทธิภาพ ใน การดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาว



ต่ออุกค้า

สร้างความพึ่งพาใจและความภูมิทัศน์แก่อุกค้าโดยผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพใน ระดับ มาตรฐานสากลด้วยราคาเป็นธรรม

ต่อสังคมชุมชน

เป็นองค์กรที่ดีของสังคม世人ในธุรกิจที่มีการ บริหารจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมด้าน มาตรฐานสากล และ มีส่วนร่วมในการพัฒนา คุณภาพชีวิตที่ดีแก่สังคมชุมชน

ต่อผู้ลงทุน

ดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ สามารถสร้าง ผล ตอบแทนที่ดี และมีการขยายธุรกิจ ให้เติบโตต่อ เนื่องอย่างยั่งยืน



To organize the world's information
and make it universally accessible
and useful.



Give people the power to build
community and bring the world
closer together.



Give everyone the power to create
and share ideas and information
instantly, without barriers.

ORGANIZATION GOAL

การกำหนดเป้าหมายองค์กร



SMARTS GOAL



SPECIFIC



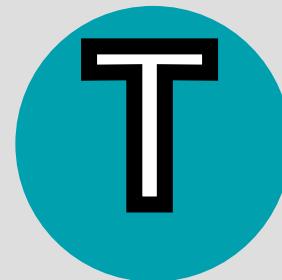
MEASURABLE



ACHIEVABLE
ATTAINABLE
ASPIRATIONAL



REALISTIC



TIMELY
TIME-BOUND



SHARE

การกำหนดเป้าหมายองค์กร



บริษัท SMEs

จะต้องทำผลกำไรให้ถึงเป้าที่ 1 ล้านบาท
ให้ได้ภายในเดือนธันวาคม 2023



ธุรกิจการผลไม้อบแห้ง

จะต้องผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นอีก 10%
ให้ได้ภายในเดือนธันวาคม 2021
และต้องทำกำไรให้มากขึ้น 30%
เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว



ธุรกิจเครื่องสำอาง

สัมปันธ์จะต้องเพิ่มยอดขาย
ให้มากขึ้น 30% จากยอดขายปีที่แล้ว



ธุรกิจการออกกำลังกาย

จะต้องหาสมาชิก
เพิ่มขึ้นอีก 10%
จากจำนวนสมาชิกเดิม
ภายในระยะเวลา 6 เดือน





Customer

CUSTOMER SEGMENTATION / TARGET GROUP



Geographics

ข้อมูลเชิงพื้นที่
ประเทศ จังหวัด
ลักษณะเขตที่อยู่



Demographics

ข้อมูลพื้นฐาน
เกี่ยวกับลูกค้า
เพศ อายุ สถานะสมรส
อาชีพ
รายได้ การศึกษา



Psychographics

ข้อมูลด้านจิตวิทยา
ความเชื่อ
สังคมรอบด้าน
ไลฟ์สไตล์ ลักษณะนิสัย ความ
ต้องการส่วนตัว



Behavioral

ข้อมูลด้าน^{พฤติกรรม}
พฤติกรรมลูกค้า
พฤติกรรมการซื้อ^{การบริโภค} การใช้^{สินค้า} สินค้าที่ซื้อ

แบ่งส่วนตลาดตามสถานที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่
แตกต่างกัน

ที่ตั้ง
ขนาดของพื้นที่
ลักษณะการอยู่อาศัย
สภาพภูมิอากาศ

ทวีป ประเทศไทย จังหวัด
เมืองใหญ่ เมืองเล็ก
ในเมือง ชนเมือง ชนบท
เขตหนาว เขตร้อน

หมายสำหรับธุรกิจที่มุ่งเน้นทำการตลาดใน
ระดับท้องถิ่น หรือกรณฑ์ที่ความต้องการของ
ผู้บริโภคแตกต่างกันตามลักษณะทางภูมิศาสตร์

เกณฑ์ภูมิศาสตร์







คนในพื้นที่
รอบ 睫.



คนพื้นที่ใกล้เคียง
(บางมด, บางบุนไしยบ,
กุ่งครุ, พระประแดง)



พื้นที่อื่นๆ ใน
กรุง.

เกณฑ์ประชากรศาสตร์

อาจใช้เพียง 1 ตัวแปร หรือมากกว่า 1 ตัวแปรก็ได้

ช่วงอายุ
วัยจักรครอบครัว
อาชีพ
ulatoryตัวแปร

เด็ก วัยรุ่น วัยกลางคน ผู้สูงอายุ
โซด เพิ่งแต่ง ครอบครัวมีเด็กเล็ก
ข้าราชการ พนักงานบริษัท เจ้าของกิจการ
รายได้ การศึกษา ศาสนา ขนาดครอบครัว ฯลฯ
สาวโซด สาวไฮโซ นักธุรกิจพันล้าน

นิยมใช้เกณฑ์ประชากรศาสตร์ เพราะแบ่งได้ง่าย แต่ในบางกรณีคุณ
ที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันอาจมีความต้องการที่แตกต่างกัน





ຮ້າມມ້າງ ເອົານຸ່າສີດ

YAKINIKU LIKE



<https://www.youtube.com/watch?v=mwsvxC2D0gk>



มาเป็นคู่



มาเป็น
ครอบครัว



มาคนเดียว

เกณฑ์จิตวิทยา



แบ่งส่วนต่อไปโดยพิจารณาจากเหตุผลทางจิตวิทยา

- ความเชื่อ
- สังคมรอบด้าน
- ไลฟ์สไตล์
- ลักษณะนิสัย
- ความต้องการส่วนตัว

สามารถแสดงความแตกต่างของกลุ่มผู้บริโภคได้มากกว่าการใช้เกณฑ์ประชากรศาสตร์ แต่ต้องอาศัยข้อมูลจากการวิจัย



HARMENSTONE



HARMENSTONE

◆ ความรักและเมตตา ◆

เข้าแม่กวนอิม

CARMINE QUARTZ





สายมู



เชื่อครึ่ง
ไม่เชื่อครึ่ง



ไม่สนใจ

เกณฑ์พฤติกรรมศาสตร์

แบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริง

โอกาสในการซื้อ
ผลประโยชน์ที่ต้องการ
สถานะของผู้ใช้

อัตราการใช้
สถานภาพความซื่อสัตย์

วิธีการซื้อ

โอกาสปกติ โอกาสพิเศษ
ประหดยัด เน้นคุณภาพ ความภูมิใจ
ไม่เคยใช้ ใช้ครั้งแรก ใช้ประจำ
ใช้บางคราว เลิกใช้แล้ว
ใช้มาก ใช้ปานกลาง ใช้น้อย
ซื้อสัตย์อย่างแท้จริง
ซื้อสัตย์ระดับหนึ่ง ไม่ซื้อสัตย์
ซื้อร้านค้าปกติ ซื้อร้านค้าออนไลน์





The Valentine's

Pre-order
25 Jan - 7 Feb

NEW ARRIVALS

COLLECTION

GET WELL SOON

HOPE YOU'RE FEELING BETTER

BY
BASKETTEER
THE GIFT COMPANY



16

ตรุษจีนปีนี้ของไหว้อะไรดี ?
ของไหว้มงคลวันตรุษจีน



ชาลาเปา : ห่อโซค ห่อลาภ ขنمໄี่ : การเจริญเตบโต ข Nem ก້ວຍຟູ : ความເພື່ອງຟູ
ຮຸ່ງເຮືອງ ເພີ່ມພູນ



ขنمເກີຍນ : ຄວາມຮາບຮິນ
ຫວານເຊັ່ນ ຮຸ່ງເຮືອງ



ขنمສາລີ : ຄວາມເຈີຍ
ຮຸ່ງເຮືອງ



ขنمເບັງ : ມິຕຣສຫາຍມາກມາຍ
ຮຸ່ງເຮືອງ



โอกาสปกติ



โอกาสพิเศษ



ไม่ใช่ทุกราย

ลองมาวิเคราะห์กันหน่อย



“Customer”
ของธุรกิจต่อไปนี้... เป็นใครกันนะ

ลูกค้าของธุรกิจนี้คือใคร?



https://www.instagram.com/p/ClfJ_g8n7lq/



https://www.youtube.com/watch?v=-G_YC9dU8ql



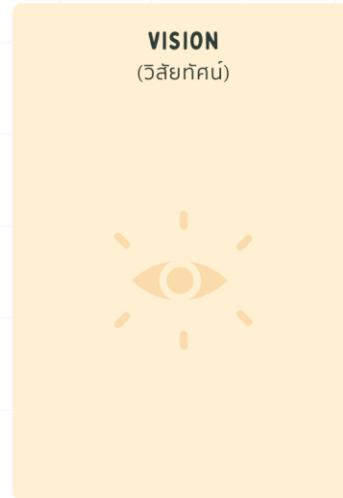
>100
NEWS



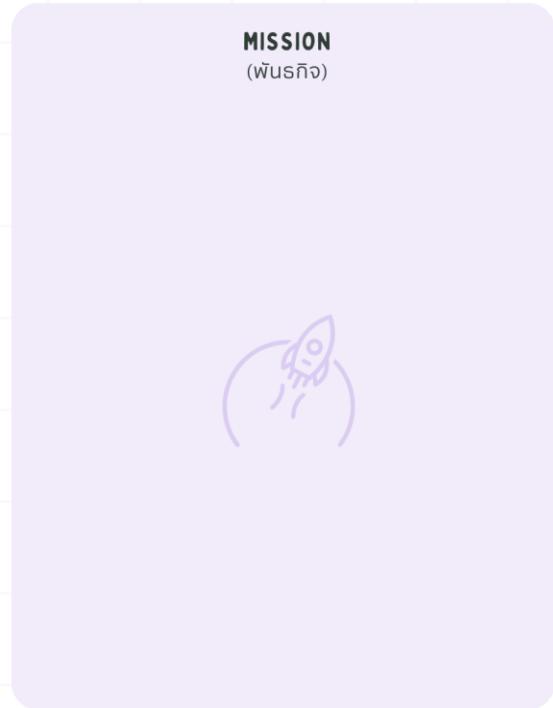
OUR ORGANIZATION

WORKSHEET #3

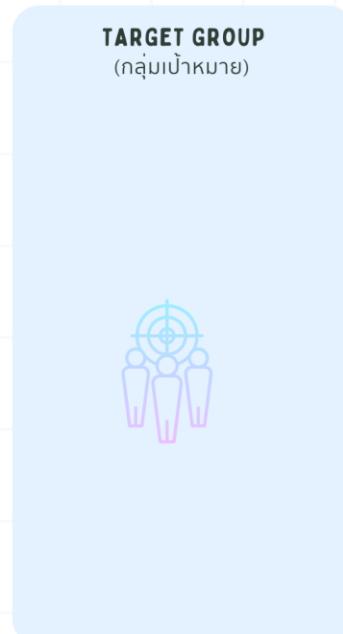
- ผู้นำประจำ Worksheet 3 นำเพื่อ完ทำกิจกรรมใบงานดังกล่าว
- หลังจากทำกิจกรรมเสร็จ ให้ผู้นำประจำใบงานนี้เป็นตัวแทนกลุ่มนำเสนอ เพื่อแลกเปลี่ยนกับเพื่อนในห้องใหญ่
(สุ่มบางกลุ่มเพื่อนำเสนอค่ะ)



VISION
(วิสัยทัศน์)



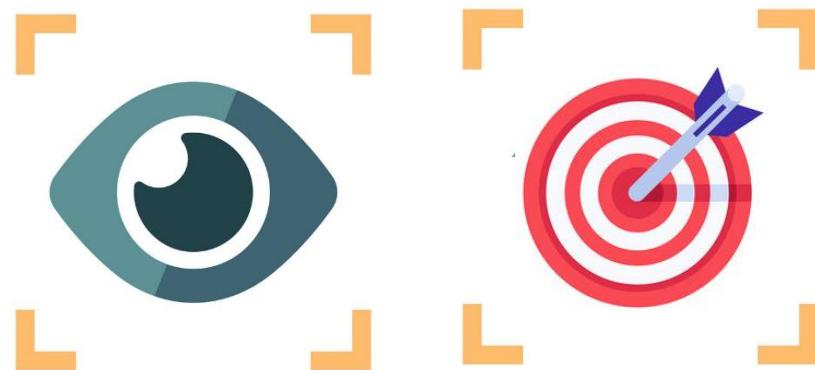
MISSION
(พันธกิจ)



TARGET GROUP
(กลุ่มเป้าหมาย)



ORGANIZATION GOAL
(เป้าหมายขององค์กร)



VISION วิสัยทัคณ์

ระบุจุดประสงค์พื้นฐานในการจัดตั้งองค์กร

MISSION พันธกิจ



Organization Goal เป้าหมายขององค์กร

ภาพความสำเร็จที่เราอยากเห็น หรือ
เป้าหมายที่เราอยากไปถึงคืออะไร?
(เลือกทำเพียง 1 เป้าหมายเท่านั้น)
กำหนดระยะเวลาเป็นเป้าหมายระยะสั้น ไม่เกิน 1 ปี



Target Group กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ/
ผลิตภัณฑ์/บริการ คือใคร
ระบุข้อมูลให้ชัดเจนที่สุด

ตัวอย่าง



VISION (วิสัยทัศน์)

เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการผลิตซอสปรุงรสและเต้าเจี้ยวที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย พร้อมสนองความต้องการของผู้บริโภคด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีรสนชาติอร่อย มีคุณค่าทางโภชนาการ และใส่ใจในสุขภาพด้วยเทคโนโลยีระดับ WORLD CLASS STANDARD



MISSION (พันธกิจ)

ต่อสู้ค้า: พัฒนาซอสปรุงรสและเต้าเจี้ยวที่มีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัยให้กับผู้บริโภค

ต่อพนักงาน: สนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถ และความเป็นมืออาชีพให้กับพนักงาน เพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนองค์กรได้อย่างยั่งยืน

ต่อสังคมและบุญชน: พัฒนาการบริหารจัดการสภาวะแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมุ่งพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ชนชั้นโดยรวม



ORGANIZATION GOAL (เป้าหมายขององค์กร)

สร้างกำไรสุทธิจากธุรกิจซอสถ้วนเหลืองทุกสูตรรวมกัน จำนวน 20,000,000 บาท ภายใน 3 เดือน



TARGET GROUP (กลุ่มเป้าหมาย)

- บุคคลที่ชื่นชอบการใช้ซอสถ้วนเหลืองปรุงรสอาหาร อายุประมาณ 25-65 ปี ที่มีรายได้อยู่ในช่วง 20,000-50,000 บาทขึ้นไป/เดือน
- บุคคลที่แพ้แพลทีโนเมเนตที่ใช้ผลิตน้ำปลา



**WHAT'S
NEXT**



STRATEGIC การบริหารเชิงกลยุทธ์ MANAGEMENT



LEADER

นำทีมวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (S-W-O-T)

ผู้นำในสัปดาห์ที่ 6

นำทีมออกแบบกลยุทธ์ (TOWS MATRIX)

เตรียมความพร้อม การนำทีมสัปดาห์ที่ 6



LEADER #2

สมาชิกกลุ่มที่จะนำทีมสัปดาห์ที่ 6 (ผู้นำ 2 คน)
จะต้อง ทำใบงาน Goal Setting ล่วงหน้า
ก่อนถึง课堂เรียนสัปดาห์ที่ 6
โดยทำใบงานจำนวน 3 ช่อง คือ หมายเลข 1-2-3

GOAL SETTING to Lead the Team	
1. YOUR GOAL	2. AS IS ANALYSIS
สำนักวิทยา ศึกษาฯฯ ให้ความสนับสนุน SMARTS GOAL	สำหรับฝ่ายบริหาร ตรวจสอบว่ามีส่วน ของผู้นำที่ขาด ที่ต้องปรับเปลี่ยน
3. TO DO LIST	
ผู้นำทีม ศึกษาฯฯ พัฒนาเพื่อให้บรรลุ เป้าหมายที่ต้องการ	★
4. RESULT	
ผลลัพธ์ที่ได้รับ ¹ สำหรับภารกิจ To Do และให้คำแนะนำ เช่น ไม่ควรสนใจ ด้านใดด้านหนึ่ง หากมีผลลัพธ์ที่ดี ในด้านอื่นๆ	★
5. PEERS FEEDBACK	6. SELF REFLECTION
ขอรับฟังความคิดเห็น feedback ในการทำใบงาน ที่มีความต้องการให้มี ความต่อเนื่อง ปรับปรุง	1) ประเมินผลการพัฒนาที่มี ผลกระทบต่อการทำงาน ในทีมของตน 2) แนวทางในการพัฒนา ทีม เช่น การพัฒนาทีม หรือการพัฒนาตัวเอง อย่างต่อเนื่อง

สามารถ Download ใบงานได้จาก LEB2

██████████

สัปดาห์หน้า 19-23 ก.พ. 67 เป็น.....

“สัปดาห์พักการเรียนการสอน”

อย่างไรก็ตาม ก่อนเข้าคลาสครึ่งหน้า
ให้ ผู้นำทีมและสมาชิกกลุ่มทุกคน เข้าไปดู VDO
การบริหารเชิงกลยุทธ์ STRATEGIC MANAGEMENT ได้ใน LEB2
ใน Learn It เพื่อทำความเข้าใจก่อนที่จะเข้าเรียนในสัปดาห์ที่ 6 นะคะ

เจอกันอีกที่ สปดาห์ 6

วันพุธที่ 28 ก.พ. 67