แผนการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลขององค์การคลังสินค้า
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๗

๑. ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล

กิจกรรมหลัก	กิจกรรมย่อย	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
โครงการปรับปรุงแก้ไขระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อรองรับการดำเนินงานในปัจจุบัน	๑. แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาปรับปรุงแก้ไขระเบียบ ข้อบังคับขององค์การคลังสินค้า ๒. ตรวจสอบระเบียบ ข้อบังคับที่ต้องการปรับแก้ไข โดยไม่ให้ขัดข้องหรือขัดแย้งกับกฎหมายทั้งภายใน และภายนอก ๓. จัดทำร่างระเบียบ ข้อบังคับที่ต้องการปรับแก้ไข ๔. นำร่างระเบียบ ข้อบังคับที่ปรับแก้ไขเสนอต่อคณะอนุกรรมการฯ เพื่อพิจารณา ๕. จัดทำร่างระเบียบ ข้อบังคับที่ต้องการปรับแก้ไข	ค่าเบี้ยประชุม/ค่าจ้างที่ปรึกษา - (ตามอัตราและหลักเกณฑ์การจ่ายเบี้ยประชุมคณะกรรมการชุดย่อย ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ ๒๔ เมษายน ๒๕๖๒) - (ตามหนังสือกระทรวงการคลัง ด่วนที่สุด ที่ กค ๐๘๐๓.๒/ว ๔๖ ลงวันที่ ๑๗ พฤษภาคม ๒๕๖๒)	↔	↔	↔				↔	↔	↔	↔	↔	↔

๒. ด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
การกำกับดูแลกิจการสำหรับกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของรัฐวิสาหกิจ และองค์กรมหาชน	๑. การกำกับดูแลยุทธศาสตร์ระดับองค์กรตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดูแลกิจการที่ดี	๓๒๗,๐๐๐								↔	↔	↔		

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๒. การกำกับความเสี่ยงตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ๓. การสร้างวัฒนธรรมแห่งการกำกับดูแลกิจการที่ดี ๔. กฎหมายเกี่ยวกับการบริหารภาครัฐ													
การบริหารคนในยุคดิจิทัลสำหรับผู้บริหารสายงาน	๑. แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง Human Capital Trends ๒. บทบาทหน้าที่ของ Line Manager Role of Non HR ๓. แนวคิดการทำงานขององค์กรยุคใหม่ Modern Organization & Agile Team ๔. วัฒนธรรมการทำงานวิถีใหม่ Workplace Culture in the Future	๖๐,๐๐๐							↔					
การจัดทำแนวทางการสอบทานตามเกณฑ์การประเมินด้าน Enablers ๑ - ๗ (หลักเกณฑ์การประเมินกระบวนการปฏิบัติงานและการจัดการ Enablers ของรัฐวิสาหกิจ)	๑. ภาพรวมเกณฑ์การประเมินที่ปรับใหม่ ๒. การประเมินความเสี่ยงเพื่อเลือกเกณฑ์ในแต่ละด้านมาสอบทาน ๓. การจัดทำแนวทางการสอบทาน Enablers ๑ - ๗	๗๔,๐๐๐								↔				
การวิเคราะห์รายงานทางการเงินสำหรับผู้ตรวจสอบภายใน	๑. รายงานทางการเงินและองค์ประกอบของรายงานทางการเงิน ๒. การวิเคราะห์นโยบายการบัญชีเกี่ยวกับรายได้ สินทรัพย์ หนี้สิน ๓. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ ๔. รายงานที่ต้องให้ความสำคัญในงบการเงิน	๓๗,๐๐๐								↔				

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๕. อภิปรายกรณีศึกษาที่เกี่ยวกับการจัดทำรายงานทางการเงิน และการวิเคราะห์งบการเงิน													
การตรวจสอบด้านการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ (Cyber Security Audit)	๑. ข้อกำหนด กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ๒. มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ๓. การดำเนินการตรวจสอบ - จัดทำแผนการตรวจสอบ - การประเมินความเสี่ยงและประเมินผลการควบคุม - การจัดทำแนวทางการตรวจสอบ - ปฏิบัติการตรวจสอบและสรุปประเด็นการตรวจสอบ - การจัดทำกระดาษทำการ - รายงานผลการตรวจสอบ	๓๗,๐๐๐							↔					
การกำหนดราคาสินค้าและบริการ Pricing for Sale and Service	๑. การเรียนรู้โครงสร้างราคาสินค้า (ปลีก - ส่ง) ๒. การกำหนดราคาเพื่อกลุ่มเป้าหมาย ๓. กลยุทธ์การตั้งราคา ๗ ประเภท ๔. การกำหนดกำไร ๕. การคำนวณส่วนลดเปอร์เซ็นต์ ๖. การคำนวณภาษี	๔๗,๘๐๐					↔							

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
การขายเชิงรุกและการส่งเสริมการขายให้ได้ประสิทธิผล (Proactive Sales & Sales Promotion Plan)	๑. องค์ประกอบของการส่งเสริมการตลาด ๒. ขั้นตอนจัดทำแผนส่งเสริมการขาย ๓. ประเด็นสำคัญในการจัดทำแผนส่งเสริมการขาย ๔. ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด ๕. มาตรการส่งเสริมการขายต่างๆ	๔๗,๘๐๐						↔						
Content marketing	๑. ๔ ขั้นตอนการทำการตลาดเพื่อเปลี่ยนคนแปลกหน้าให้เป็นลูกค้าผ่าน Content marketing ๒. เทคนิคการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเชิงลึกในโลกดิจิทัล เพื่อวางแผนกลยุทธ์คอนเทนต์และทำให้เกิดผลลัพธ์เชิงบวกต่อธุรกิจ ๓. วิธีการเขียน HEADLINE เพื่อดึงดูดลูกค้าคุณภาพบนโลกออนไลน์ ๔. เครื่องมือในการสร้างคอนเทนต์ที่แตกต่าง สร้างสรรค์ และตอบโจทย์ลูกค้าบนโลกดิจิทัล ๕. เทคนิคการสร้างคอนเทนต์สำหรับการทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จัก และเข้าสู่กลุ่มลูกค้าที่เราต้องการ ๖. โครงสร้างคอนเทนต์ที่จะทำให้แบรนด์น่าเชื่อถือและน่าดึงดูด ๗. วิธีการเขียนคอนเทนต์เพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มโอกาสการปิดการขายบนโลกออนไลน์	๒๒,๘๐๐								↔				

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๘. การวางแผนการทำคอนเทนต์ให้ตอบโจทย์การเดินทางในโลกออนไลน์ของกลุ่มเป้าหมายในแต่ละช่องทาง ๙. เทคนิคการเพิ่มมูลค่าให้กับคอนเทนต์เพื่อกลายเป็นเครื่องมือกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อซ้ำบนโลกออนไลน์ ๑๐. แนวทางการวางกลยุทธ์การทำคอนเทนต์และตัวชี้วัดให้เหมาะสมและตอบโจทย์เป้าหมายการทำการตลาด													
การบริหารช่องทางจัดจำหน่าย (Distribution Channel Management)	๑. กลยุทธ์ทางการตลาดในการต่อสู้กับความกดดันทางเศรษฐกิจ ๒. นิยามของการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ๓. บทบาทของช่องทางจัดจำหน่าย ๔. การบริหารส่วนผสมทางการตลาด ๕. ปัจจัยในการเลือกช่องทางการตลาด ๖. สิ่งที่ลูกค้าต้องการจากช่องทางจัดจำหน่าย ๗. ช่องทางจัดจำหน่ายของสินค้าประเภทต่างๆ ๘. พฤติกรรมของผู้ซื้อและกลยุทธ์ของสินค้าประเภทต่างๆ ๙. การตลาดลูกค้า (Customer Marketing)	๔๗,๘๐๐								↔				

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๑๐. กลยุทธ์ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ๑๑. กฎ ๘๐/๒๐/๓๐ ในการบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ๑๒. การทำงานกับช่องทางแบบ Partnership Philosophy ๑๓. ทฤษฎีสามเหลี่ยม ๒ รูปกับการบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ๑๔. จรรยาบรรณและกฎหมายที่เกี่ยวกับบริหารช่องทางจัดจำหน่าย													
เทคนิคการขายสินค้า	๑. ทำไมการขายและการบริการจึงจำเป็นต้องเข้าถึงลูกค้าก่อน ๒. จิตวิทยาการสื่อสารให้ง่ายและไม่ซับซ้อน ๓. การจัดระเบียบความคิดในการขายและการบริการ ๔. การขายและการบริการอย่างมืออาชีพเป็นอย่างไร ๕. วิเคราะห์การแก้ปัญหาลูกค้าด้วย ๕W ๑H ๖. เทคนิคการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ ๗. เตรียมความพร้อมก่อนการสื่อสารกับลูกค้า ๘. การประสานสัมพันธ์หลังการขาย ๙. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จจากการขายและการบริการ ๑๐. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ	๔๗,๘๐๐										↔		

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
TikTok Marketing & TikTok Ads	๑. TikTok & Digital Marketing Trends : TikTok สำคัญกับธุรกิจอย่างไร ๒. รู้จักบัญชี TikTok ให้มากขึ้น ๓. เทคนิค Content Marketing บน TikTok ๔. TikTok Content Creation : Shooting & Editing : การถ่ายและตัดต่อคลิป TikTok จริงผ่านแอพพลิเคชั่น ๕. เคล็ดลับเพิ่ม Followers & Engagement ๖. TikTok Analytics: การดูผลลัพธ์ Video (Business Account) ๗. TikTok Ads : การยิงโฆษณา TikTok ให้เข้าถึงลูกค้าจำนวนมาก ๘. Metrics & Optimization ๙. TikTok Shop	๒๒,๘๐๐											↔	
เทคนิคการวิเคราะห์อัตรากำลังเพื่อวางแผนกำลังคน	๑. ความหมายของการวางแผนอัตรากำลังคน (Manpower Planning) ๒. การวางแผนอัตรากำลังคนเชิงรุก (Proactive Manpower Planning) ๓. การวิเคราะห์อัตรากำลังคน (Manpower Analysis) ๔. เทคนิคการวิเคราะห์ความต้องการอัตรากำลังคน ๕. ความท้าทายของการวางแผนอัตรากำลังคน	๒๙,๐๐๐					↔							

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑๓๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๖. การบริหารทรัพยากรบุคคลให้สอดคล้องอัตรากำลังคน ๗. Workshop : กำหนดแผนการวางแผนอัตรากำลังคน													
โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการเงินและบัญชี	๑. การวัดมูลค่าสินค้าคงเหลือ - การรับรู้รายการและการวัดมูลค่า - การวัดมูลค่าเมื่อรับรู้รายการแตกต่างอย่างไรกับการวัดมูลค่าภายหลังการรับรู้รายการการวัดมูลค่าสินคาคงเหลือ - แนวทางปฏิบัติในการวัดมูลค่าสินค้าคงเหลือด้วยราคาทุน หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่มูลค่าใดจะต่ำกว่า - เทคนิคการวัดมูลค่าต้นทุนสินค้าคงเหลือเพื่อความสะดวกในการประมาณต้นทุนสินค้าคงเหลือให้ได้ผลใกล้เคียงกับต้นทุนสินค้าคงเหลือจริง - มูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (Net realizable value : NRV) มีลักษณะอย่างไร ๒. การจัดทำงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชี - กฎหมายและมาตรฐานบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำงบการเงิน - รายการในงบการเงินตามประกาศฉบับใหม่ - รายการในงบการเงินในประกาศฉบับใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปจากประกาศฉบับเดิม	๕๐,๐๐๐									↔			

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	- ความหมายของรายการย่อในงบการเงิน - ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับรายการที่แสดงในงบการเงิน - ขั้นตอนการจัดทำงบการเงิน - การนำข้อมูลจากงบทดลองมาจัดทำงบการเงิน													
โครงการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจในการใช้ Microsoft Office	๑. Microsoft Office Word ๒. Microsoft Office Excel ๓. Microsoft Office PowerPoint	ไม่มีค่าใช้จ่าย					←	—	—	—	—	—	—	→
โครงการซ้อมแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ	๑. แนวทางสำหรับการปฏิบัติต่อสถานการณ์ความไม่ปกติ ๒. การปกป้องผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักขององค์การคลังสินค้า รักษาชื่อเสียง ภาพลักษณ์ ๓. การสร้างความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ๔. การเตรียมความพร้อมให้กับบุคลากรในการป้องกัน ตอบสนอง รองรับต่อเหตุภัยพิบัติต่างๆ	๕๐,๐๐๐											←	→
การใช้ OKRS อย่างไรให้สำเร็จ	๑. ที่มาและความหมายของ Objective and Key Results ๒. การออกแบบ Objective and Key Results ในองค์กร ๓. การนำ Objective and Key Results ไปใช้ในทางปฏิบัติ	๗๐,๐๐๐										←	—	→

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
	๔. ทำไมต้องใช้ OKRs แล้ว OKRs มีประโยชน์ต่อองค์กรอย่างไร ๕. แนวทางการกำหนด Objective จาก Mission, Vision ขององค์กรสู่เป้าหมาย													
การปรับปรุงงานและเอกสารต่างๆ ของหน่วยงานในองค์กร ตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒	๑. สาระสำคัญ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ ๒. พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ผลกระทบต่อการบริหารจัดการงานในองค์กร เช่น งานทรัพยากรบุคคล (HR) งานจัดซื้อจัดจ้าง งานการขาย และการตลาด งานเทคโนโลยีสารสนเทศ ฯลฯ ๓. การกำหนดนโยบายการบริหารจัดการตาม PDPA ในการขอเก็บ การใช้ หรือเปิดเผยข้อมูล เช่น ข้อมูลพนักงาน ผู้สมัครงาน ลูกค้า คู่ค้า ผู้มาติดต่อกับองค์กร ฯลฯ	๕๒,๕๐๐							↔	↔	↔		
การบริหารความเสี่ยง	๑. การบริหารความเสี่ยงองค์กร (Enterprise Risk Management) ๒. การบริหารเชิงกลยุทธ์และความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risk Management) ๓. ว่าด้วยความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ (Economic Risk) ๔. หลักธรรมาภิบาลกับการบริหารความเสี่ยง (Corporate Governance)	๕๒,๐๐๐							↔					

โครงการ / หลักสูตร	หัวข้ออบรม	งบประมาณ (บาท)	แผนการดำเนินงาน											
			ไตรมาส ๑/๒๕๖๗			ไตรมาส ๒/๒๕๖๗			ไตรมาส ๓/๒๕๖๗			ไตรมาส ๔/๒๕๖๗		
			ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
การบริหารจัดการความรู้	๑. ความรู้ความเข้าใจการบริหารจัดการความรู้ (KM) ๒. ความสำคัญของการรวบรวมองค์ความรู้ที่จำเป็นกับหน่วยงาน	๕๐,๐๐๐											↔	↔
การป้องกันผลประโยชน์ทับซ้อน	๑. ความรู้เกี่ยวกับผลประโยชน์ทับซ้อน (conflict of Interest : COI) ๒. มีความตระหนักและสามารถแยกแยกเรื่องผลประโยชน์ส่วนตัวออกจากประโยชน์ส่วนร่วมได้ และปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส ยึดหลักคุณธรรม	๕๐,๐๐๐										↔		