



# IDP to Drive the Company Goals

การทำแผนพัฒนารายบุคคลอย่างไรให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร

## วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน  
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า  
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

8 พฤษภาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

การจัดทำ Competency ที่ผ่านมาในองค์กรของแต่ละองค์กรนั้น ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของการสร้างระบบ Competency – Based Model มาก่อนเพียงแต่เป็นการจัดทำ Competency โดยวิธีดูจาก JD ลักษณะงานที่เก็บไว้ หรือบางครั้งก็ใช้วิธีการวิเคราะห์เองจากหน่วยงานทรัพยากรบุคคล และบางครั้งก็ใช้วิธีกำหนดโดยผู้บริหารสูงสุดในองค์กร แต่แนวทางการจัดทำ Competency ที่ได้ผลและถูกต้องจะต้องมีการกำหนด Competency ร่วมกันแล้วแต่ว่าจะเป็นประเภท Competency ในแบบไหน ลักษณะใด ซึ่งเป็นที่มาของการพัฒนา Competency โดยการ**ทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP)** ที่ตรงความต้องการและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรด้วยการกำหนด Competency ที่องค์กรต้องการ เป็นรูปแบบการพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่เป็น Need มากกว่า Want ที่เป็นรูปแบบเดิมๆที่ไม่ได้ตอบโจทย์และไม่ได้แก้ปัญหาการพัฒนาทางด้านบุคคลได้อย่างถูกต้องและเป็นรูปธรรมให้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

### สิ่งที่ได้รับการอบรม

1. ทำให้รู้และมีความเข้าใจในการกำหนด Competency ในองค์กรได้อย่างถูกต้องชัดเจน
2. ใช้เป็นแนวทางการจัดการและพัฒนาทรัพยากรบุคคลด้วยแผนพัฒนารายบุคคล (IDP)
3. การทำแผนพัฒนารายบุคคลให้ได้อย่างสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการอบรม

1. คนที่ "ดีและเก่ง" พิจารณาจากอะไร และอย่างไร ?
2. HRD จะดีได้ การทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP) ต้องโดนใจ
3. **Workshop : ปัญหาการจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP)**
4. การทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP) ให้เป็นคน "ดีและเก่ง"
5. ทำไมการกำหนด Competency ร่วมกันถึงเป็นวัตถุประสงค์ขององค์กร
6. เทคนิคการทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDPs) ด้วย CBM
7. ขั้นตอนการกำหนด Core Competency เชิงปฏิบัติ
8. ขั้นตอนการกำหนด Managerial / Functional Competency เชิงปฏิบัติ
9. การประเมิน Competency และการกำหนดระดับความคาดหวัง
10. การวิเคราะห์หา Competency Gap Assessment (CGA)
11. การประเมินหาช่องว่างความสามารถ
12. การติดตามและประเมินผลการทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP)
13. Competency Dictionary & Case Study (CBM)
14. **Workshop: การจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDPs) ด้วย CBM**
15. สรุปบททวน ความเข้าใจ และต่อยอดหลักการสำคัญในแต่ละบริบท



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 8 พฤษภาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 23 เมษายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
 Website: [www.hipottraining.com](http://www.hipottraining.com)  
 E-mail: [hipottraining@gmail.com](mailto:hipottraining@gmail.com)  
 Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

Competency, พัฒนา, องค์กร, บุคคล, พนักงาน, แผนการพัฒนา, การประเมิน, การวิเคราะห์, IDP to Drive the Company Goals,