

การทำแผนพัฒนารายบุคคลอย่างไรให้สอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ขององค์กร

IDP to Drive the Company Goals

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยทวิวัฒนา

***ดูรายละเอียดประวัติวิทยากรด้านล่าง

PRINCIPLES

การจัดทำ Competency ที่ผ่านมาน้องค์กรของแต่ละองค์กรนั้น ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของการสร้างระบบ Competency – Based Model มาก่อนเพียงแต่เป็นการจัดทำ Competency โดยวิธีดูจาก JD ลักษณะงานที่เก็บไว้ หรือบางครั้งก็ใช้วิธีการวิเคราะห์เองจากหน่วยงานทรัพยากรบุคคล และบางครั้งก็ใช้วิธีกำหนดโดยผู้บริหารสูงสุดใน องค์กร แต่แนวทางการจัดทำ Competency ที่ได้ผลและถูกต้องจะต้องมีการกำหนด Competency ร่วมกันแล้วแต่ว่า จะเป็นประเภท Competency ในแบบไหน ลักษณะใด ซึ่งเป็นที่มาของการพัฒนา Competency โดยการ **ทำแผนพัฒนารายบุคคล (IDP)** ที่ตรงความต้องการและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรด้วยการกำหนด Competency ที่องค์กรต้องการ เป็นรูปแบบการพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่เป็น Need มากกว่า Want ที่เป็นรูปแบบเดิมๆที่ไม่ได้ตอบโจทย์และไม่ได้แก้ปัญหการพัฒนาทางด้านบุคคลได้อย่างถูกต้องและเป็นรูปธรรมให้ได้มีประสิทธิภาพนั่นเอง

OBJECTIVES

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

AREAS OF STUDY

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

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

TRAINING TOOLS

มีการบรรยายและกิจกรรมระดมสมอง พร้อมทั้งการทำกิจกรรมประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเป็นการฝึกคิดและวางแผนทางการปฏิบัติงานร่วมกัน

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรมระดมสมอง Workshop
5. อื่น ๆ



SUMMARY DETAILS

- จำนวน 1 วัน รวม 6 ชั่วโมง (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
- กรุณาจัดเตรียมห้องจัดอบรมและอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรม เช่น LCD, Flip Chart , ปากกาเมจิก
- กรุณาจัดเตรียมอาหารว่างสำหรับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม
- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ อาจารย์สุกิจ ตริยทศวัฒนา กรุณาดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป



PROFESSIONAL INSTRUCTOR

อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) (Master of Management, Public Administration มหาวิทยาลัยคริสเตียน

Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)

การฝึกอบรม – สัมมนา Certificated to Train the Trainer, Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ), Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต เพาเวอร์ส)

การทำงานในปัจจุบัน ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชำนาญหลายแห่ง, ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี, ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทอรอน อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด

ปัจจุบัน ที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร, อาจารย์พิเศษประจำ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย, มหาวิทยาลัยเกริก, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนบุรี

ผลงานทางวิชาการ เขียนบทความลงคอลัมน์ “เปิด..อก..คุย” ในหนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรวย ลงประจำรายปักษ์, เขียนบทความลงคอลัมน์ “Here We Go” ในนิตยสาร ทางการตลาดและเศรษฐกิจ CEO THAILAND ลงประจำรายเดือน

ผลงานทางสื่อรายการโทรทัศน์ ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมช่อง Smart SME ในรายการ Innovative Variety ทาง True Vision และช่องสถานีอื่นๆที่อยู่ในเครือข่าย

บริษัทและหน่วยงานราชการที่เชิญไปบรรยาย (บางส่วน) SCG CHEMICALS CO.,LTD., SCG LOGISTIC CO.,LTD., THAI SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD., BOON RAWD BREWERY CO.,LTD (SINGHA CORPORATION), MK SERVICE TRAINING CENTER CO.,LTD. (RESTAURANT), EASY BUY CO.,LTD., GLICO (THAILAND) CO.,LTD., BEIERSDORF (THAILAND) CO.,LTD. (NIVEA), TWINLOTUS CO.,LTD (ดอกบัวคู่), การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) บางกรวย นนทบุรี, กรมการพัฒนาชุมชน ข้าราชการระดับชำนาญการพิเศษสังกัดกระทรวงมหาดไทย, มูลนิธิเด็กโสสะแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์, สำนักงานตรวจสอบภายในทหาร (สตน.), สำนักงานสาธารณสุข อ.เมือง จ.ลำพูน, สำนักงานสรรพากร เขตพื้นที่ 3, สำนักงานประกันสังคม (สปส), โรงเรียนภาษานูสตรอม บางแค, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับ ตริเพชร 1 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรบริหาร 2 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชร และมรกต 15 องค์กร และอีกหลายร้อยบริษัทชั้นนำมากมาย ฯลฯ

การติดต่อ 02-615-4499, 02-615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th

www.hipotraining.co.th