BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Margin Improvement and Cost Reduction by Lean Management (with Business Game)

สุดยอดเทคนิคการลดต้นทุนด้วย Lean Management

Duration: 2 Days (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

Lean Management คือระบบการจัดการกระบวนการทำงานต่างๆ ที่มีเป้าหมายคือ คุณภาพสินค้าและบริการที่ดีที่สุด ต้นทุนการผลิตและบริการที่ต่ำที่สุด และใช้เวลาในการผลิตและบริการที่สั้นที่สุด โดยมุ่งกำจัดกระบวนการ/กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าตลอดสาย Value added chain หรือ Demand & Supply chain

Lean Management มุ่งทำความเข้าใจกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการและคุณค่าที่ถูกกำหนดจากมุมมองของลูกค้าและพยายามปรับปรุงให้ทุกกระบวนการในการผลิตและบริการเพื่อเพิ่มคุณค่าให้ลูกค้ากิจกรรมใดๆ ก็ตามที่ไม่เพิ่มคุณค่าจัดว่าเป็นความสูญเสีย ต้องกำจัดออกไปให้หมด

Lean Management อาศัยการดำเนินการตามจำนวนความต้องการของลูกค้าด้วยระบบดึง (Pull system) ทำให้เกิดสภาพการไหลอย่างต่อเนื่อง ราบเรียบ และทำการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ระบบอยู่เสมอ และกำจัดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าออกไป

Lean Management ถือว่าการทำงานที่ไม่สร้างคุณค่าเป็นความสูญเปล่า เป็นตัวทำให้เวลาที่ใช้ในการผลิตหรือบริการยาวนานขึ้น และต้นทุนเพิ่มมากขึ้นและควรมีการนำเทคนิคต่างๆ มาใช้ในการกำจัดความสูญเปล่าออกไป โดยมุ่งเน้นกำจัดความสูญเสีย (Waste/Muda) ทั้ง 7 ประการ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการทำงาน ได้แก่

1. การเคลื่อนไหวที่ไม่จำเป็น (Unnecessary motion)
2. การรอคอย (Idle time/Delay)
3. กระบวนการที่ขาดประสิทธิผล (Non-effective process)
4. การผลิตของเสียและแก้ไขงานเสีย (Defects and reworks)
5. การผลิตมากเกินไป (Overproduction)
6. การเก็บวัตถุดิบคงคลังที่ไม่จำเป็น (Unnecessary stock)
7. การขนส่ง (Transportation)

Lean Management มีลักษณะเฉพาะคือ มีของเสียน้อย มีข้อผิดพลาดน้อย, Lead time ในการผลิตและบริการสั้น, รุ่นการผลิตมีการขนาดเล็กลง, พัสดุคงคลังมีปริมาณน้อย, การรอคอยมีน้อย, ผู้รับช่วงการผลิตและบริการมีจำนวนน้อยราย แต่เชื่อถือได้มาก มีสายการผลิตหรือบริการซึ่งมีขนาดเล็กกว่า, ความถี่ในการเปลี่ยนแผนการผลิตต่ำกว่า, ลดจำนวนการเกิดสภาพคอขวด, ใช้พนักงานจำนวนน้อย แต่มีความชำนาญสูงกว่า, เครื่องจักร เครื่องมือต่างๆ มีความยืดหยุ่นมากกว่า

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

สิ่งแรกคือผู้บริหารระดับสูงทุกท่านในองค์กรต้องมีความเข้าใจใน Value added chain ขององค์กรจากมุมมองของลูกค้า และสามารถพิจารณาได้ว่า กิจกรรมใดที่ทำให้เกิด Value added และ กิจกรรมใดไม่เพิ่มคุณค่าที่ต้องกำจัดทิ้ง แต่ในองค์กรที่มีความซับซ้อนสูงในปัจจุบัน กิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า มักหลบซ่อนอยู่จนแทบมองไม่ออก ดังนั้นผู้บริหารต้องมีความสามารถในการปรับปรุงการไหลของกระบวนการใน Demand & Supply chain ให้ต่อเนื่องราบเรียบก่อน กิจกรรมที่ไม่เพิ่ม

Value จึงจะปรากฏออกมาให้กำจัด และเนื่องจากความต้องการลูกค้าและผลิตภัณฑ์ต่างมีความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้น การปรับปรุงการไหลและการกำจัดกิจกรรมไม่สร้างคุณค่า จึงต้องทำอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

หัวข้อบรรยาย:

ตลอดระยะเวลา 2 วันเต็ม ผู้บริหารจะได้ร่วมเล่น Lean Management Business Game จำนวน 3 เกมที่จำลองการบริหารองค์กรตลอดสาย Demand & Supply chain ตั้งแต่ การคาดการยอดขายและการรับ order, การวางแผนการผลิตและการบริหารข้อมูลการผลิต, การจัดการวัตถุดิบและการสั่งซื้อวัตถุดิบ, การควบคุมคุณภาพ, และการวางแผนส่งมอบและการส่งมอบ รวมทั้งการกลยุทธการตั้งราคาและการแข่งขัน ซึ่งใน Game นี้ ผู้บริหารจะได้เรียนรู้พัฒนางานโดยใช้ Lean management concept ในการบริหาร Demand & Supply chain ในหัวข้อต่างๆ คือ

- การค้นหา Value proposition ของสินค้าและบริการจากมุมมองของลูกค้า
- การวางระบบ demand chain และ Sales and operation plan (S&OP)
    - Value proposition of product and service
    - Sale forecast
    - Sale plan
    - Production plan
    - Production schedule
    - Purchasing plan
    - Purchasing schedule
    - การบริหาร margin สินค้า
- การออกแบบระดับ Finished goods inventory
- การวางระบบการผลิตและบริการ การจัดสายการผลิตและบริการให้เกิดความลื่นไหลราบเรียบ
    - การคำนวณ Cycle time ของกระบวนการและบริการ และกิจกรรมในการผลิตและบริการ
    - การปรับปรุงสายการผลิตและบริการให้เกิดความสมดุลของระยะเวลาในแต่ละกิจกรรม
    - การออกแบบระดับ Work in process inventory และ Queue และการรอคอย
    - การใช้ระบบ Pull และ Kanban
- การจัดการสายการส่งมอบสินค้า
- การบริหาร Supplier และออกแบบระดับ Raw material inventory
- การค้นหาและกำจัดกิจกรรมไม่สร้างคุณค่า (Waste) ที่ซ่อนอยู่ในกระบวนการต่างๆ
- การใช้เทคโนโลยี 4.0 ในการพัฒนา Lean Management โดยเฉพาะในด้านการบริหารข้อมูลการขาย การผลิตและส่งมอบ

ผู้บริหารที่เข้าสัมมนาไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานด้านวิศวกรรมหรือโรงงานแต่อย่างใด เพราะ Business Game ของเราจะทำให้ผู้บริหารทุกท่านจากทุกสายงานสามารถเข้าใจภาพรวมของการบริหารการผลิตและบริการได้อย่างง่ายดาย

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

Industrial Engineering Degree from Chulalongkorn University and MBA in Finance from MIT Sloan School of Management.

He had worked at SCG Chemicals in Production Planning, Marketing, and Supply Chain Management. He was also the project leader in designing and implementing Supply Chain Management System for the olefins business industry.

Currently, he is a trainer and consultant for private corporations and government sectors. His expertise areas are leadership development, Neuro Linguistic Programming (NLP), sales & marketing skills, change management, and organizational development.

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 18-19 มกราคม 2565 เวลา 09.00 – 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. **เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า**
   (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
   ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 12,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. **เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม** Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
   ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 10,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com **และ** Line ID: @bostonnetwork

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย

แผนที่ โรงแรมจัสมินซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) **(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)**

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา :(โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, **ภาษาไทย**: **ตัวบรรจง**, **ภาษาอังกฤษ**: **ตัวพิมพ์**)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____ **วันสัมมนา** _____

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

(ภาษาอังกฤษ) _____

บริษัท (ภาษาไทย) _____

(ภาษาอังกฤษ) _____

ตำแหน่งงาน: _____ แผนก/ฝ่าย: _____

เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____

เบอร์โทรสาร Fax: _____ E-mail: _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ เบอร์โทรศัพท์ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____ ☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน

ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____

_____

_____

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 **ต่อ** 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารทีเอ็มบีธนชาต สาขาเอสพละนาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____

☐ ถือเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

☐ จ่ายเงินสดหน้างาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com **หรือ** Fax **พร้อมสำเนาการโอนเงินที่** 02-949-0991

โปรดนำ<u>หนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่าย</u>มายื่นในวันสัมมนา

1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน