

# โปรแกรมฝึกอบรมของ HRI

HRI (Thailand) Co. Ltd.

## Process Consulting

A process consultant's purpose is not to provide ready-made solutions but to advance the client's growth and learning through an authentic discovery process.



	Lecture Style	Process Consulting Style
Base Style	Teach the “correct answer”	Provide the necessary “tools” so that the participant can derive their own answer ( =Hypothesis)
Trainer’s style	Persuade	Support the participants to realize themselves through Questions and Feedback
Communication Style	Discussions	Discussions and Dialogues
Operation Style	Input basis	Output basis
Goal	To give knowledge	To utilize (not change, but “add”)what they learned into the participant’s actual work

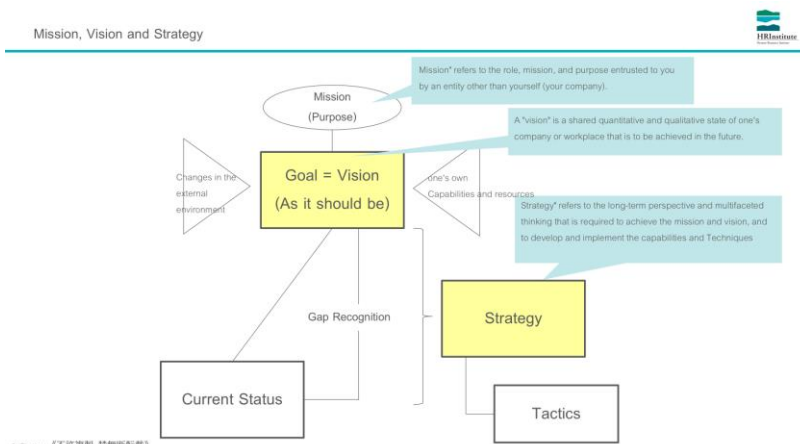
## เนื้อหาและจุดเด่น

เข้าใจตำแหน่งและความสำคัญของกลยุทธ์ในกิจกรรมขององค์กรและพัฒนากระบวนการคิดเชิงกลยุทธ์เพื่อวาดสถานการณ์เพื่อบรรลุเป้าหมาย การใช้กรอบการทำงานเช่นการวิเคราะห์ SWOT ไม่เพียงแต่เรียนรู้กระบวนการตั้งแต่การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันไปจนถึงการกำหนดกลยุทธ์และนำไปปฏิบัติเท่านั้น แต่ยังต้องเข้าใจจุดที่ต้องระมัดระวังเมื่อนำกลยุทธ์ไปใช้จริงอีกด้วย

## ตัวอย่างการนำทักษะไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม

- แทนที่จะมองการณ์ไกล ให้สร้างสถานการณ์จำลองเพื่อบรรลุเป้าหมายอย่างมีกลยุทธ์ และเพิ่มความเป็นไปได้
- เรียนรู้กระบวนการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์และนำไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ของบริษัทของคุณผ่านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและภายใน
- พัฒนาแผนปฏิบัติการเชิงกลยุทธ์และมุ่งเป้าไปที่การนำไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ

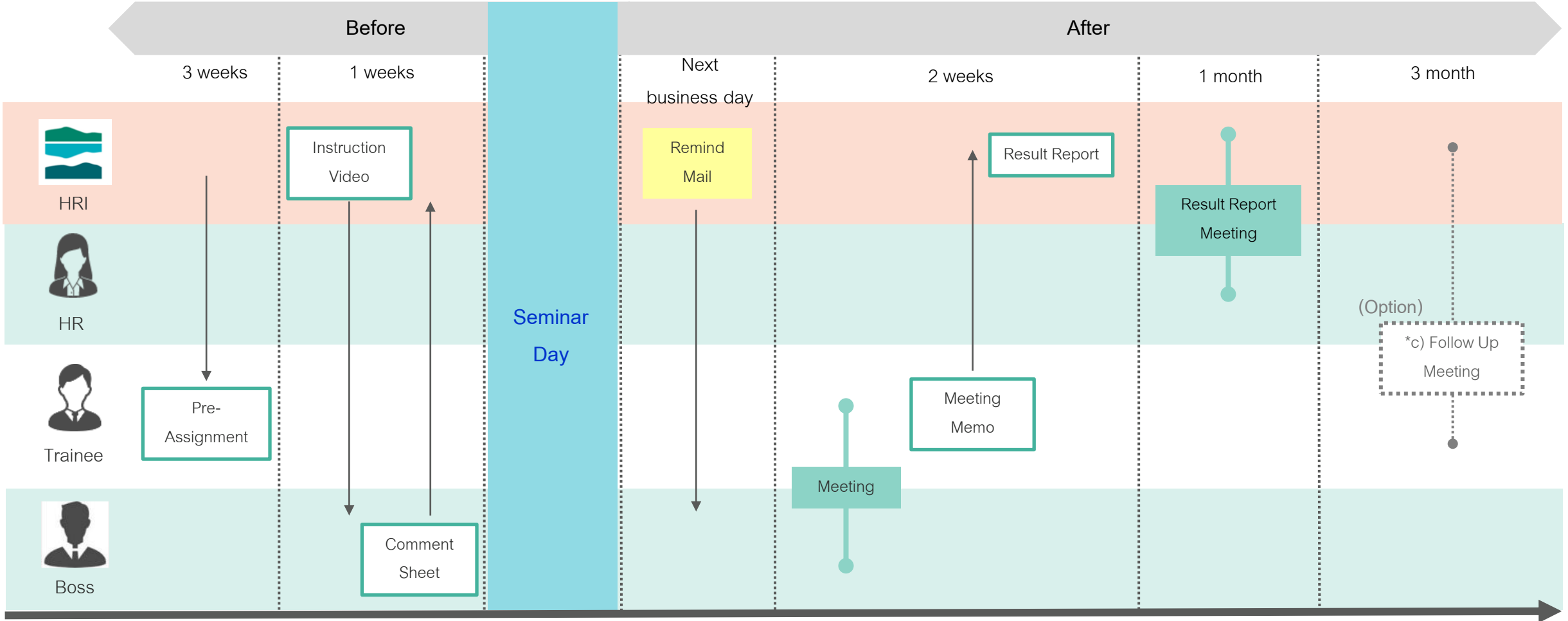
## ตัวอย่างโครงสร้างเนื้อหาการเรียนรู้ (บางส่วน)



## โปรแกรมฝึกอบรม (1 วัน)

AM	<p><b>บทนำ</b></p> <p>1. การคิดเชิงกลยุทธ์คืออะไร?</p> <p>[แบบฝึกหัดย่อย] กลยุทธ์ในการเป็นดาราสอลลิวูดคืออะไร?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อย่างมีกลยุทธ์ vs อย่างง่ายและรวดเร็ว</li> <li>- การคิดเชิงกลยุทธ์คือลักษณะของคนที่แข็งแกร่ง</li> </ul> <p>[Workshop] การวิเคราะห์กลยุทธ์ในกรณีของบริษัทตนเอง</p> <p>2. วาดวิสัยทัศน์โดยเน้นที่ภารกิจ (กลับไปจุดเริ่มต้น)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การวางตำแหน่งของภารกิจ วิสัยทัศน์ และกลยุทธ์</li> <li>- การคิดเชิงกลยุทธ์ vs การคิดแก้ปัญหา</li> </ul>
PM	<p>3. รู้จักศัตรู รู้จักตัวเอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อได้เปรียบทางการตลาดของบริษัท XX</li> <li>- กระแสการวิเคราะห์ในการวางแผนเชิงกลยุทธ์</li> </ul> <p>[Workshop] การวิเคราะห์ SWOT</p> <p>4. วางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุด (การเปรียบเทียบ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กลยุทธ์ที่ดีคืออะไร</li> <li>- ทฤษฎีกลยุทธ์ (Lanchester, Porter, Barney)</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ</li> </ul> <p>5. พัฒนากลยุทธ์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การหมุนเวียนคน</li> <li>- เหตุผลที่ต่อต้านการนำกลยุทธ์ไปใช้</li> </ul> <p>[Workshop] การวิเคราะห์ให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย</p> <p><b>สรุป</b></p>

# Additional pre and post-training support (Adjustable)



- In order to increase the effectiveness of the seminars, we believe it is important to involve Trainees' boss.
- We can support communication between Boss and Trainee through (i) instructional Movie for Boss and (ii) preparation of comment sheets for subordinates.
- If you are interested in the details, please contact us for a separate meeting.
- All training programs detailed above will have an additional support fee (negotiable).