

## อบรม Online/Onsite พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรี

# หลักสูตร การวางแผนความต้องการวัสดุเพื่อการผลิต

## (Material Requirements Planning) MRP

วันพุธที่ 25 พฤษภาคม 2565 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

สถานที่ โรงแรมโนโวเทล ซอยสุขุมวิท 20 ใกล้เคียง BTS อโศก กรุงเทพฯ **\*\*สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง**

หรือเลือกอบรมเป็นแบบ Online ผ่าน Program Zoom ได้

วิทยากร : อาจารย์อนันต์ ดีโรจนวงศ์

**สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!**

### หลักการและเหตุผล

MRP (Material Requirements Planning) คือ แผนหรือตารางความต้องการวัสดุ (Items) ในแต่ละวันของการผลิต และตามสูตรการผลิต (Bill of Material: BOM) ของสินค้าหนึ่ง ๆ ดังนั้น MRP จึงขึ้นอยู่กับความต้องการวัสดุจากสูตรการผลิตและตามปริมาณที่ลูกค้าต้องการ (dependent demand) เช่น แผนความต้องการขอซื้อเพื่อบรรจุน้ำอัดลม หรือ ฝาขวด, ฉลากปิดขวด, น้ำตาล และแก๊ส รวมถึงแผนความต้องการน้ำดิบบริสุทธิ์เพื่อนำไปกรองและผสมตามสูตรการผลิต โดยสามารถบรรจุขวดและวางลงในกล่องหีบห่อได้อย่างเพียงพอ โดยตารางความต้องการวัสดุหรือ MRP มีหัวข้อที่สำคัญคือ

1. Gross Requirements คือ จำนวนสินค้าสำเร็จรูปที่ต้องการทั้งหมดในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน
2. Scheduled Receipts คือ ตารางการรับวัสดุที่ต้องการทั้งหมดในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน
3. Projected Stock Balance คือ จำนวนวัสดุที่คาดว่าจะต้องมีให้พร้อมเพื่อรองรับการผลิตในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน
4. Net Requirements คือ จำนวนวัสดุที่ต้องการสุทธิทั้งหมดในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน
5. Planned Order Receipts คือ แผนการรับวัสดุในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน
6. Planned Order Releases คือ แผนการสั่งวัสดุในแต่ละสัปดาห์หรือแต่ละวัน

หัวข้อต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนนำมาใช้ในการสร้างตาราง MRP ให้เกิดความสมบูรณ์ โดยมีข้อมูลประกอบเพิ่มเติมคือ Lead time ของการจัดส่งสินค้าของแต่ละ Supplier และ ปริมาณสินค้าคงคลังที่นับได้ล่าสุดอีกด้วย

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสามารถผลิตสินค้าและส่งมอบได้ทันตามที่ลูกค้ากำหนด
2. เพื่อลดเวลาการรอคอยวัตถุดิบจาก Supplier ที่มี Lead time การส่งมอบที่ยาวนานได้
3. ลดเวลาการ Downtime ของเครื่องจักรที่เกิดจากการบ่อนวัตถุดิบไม่ทันหรือไม่เพียงพอ
4. ลดปริมาณและต้นทุนสินค้าคงคลังทั้งวัตถุดิบ สินค้ากึ่งสำเร็จรูป และสินค้าสำเร็จรูปลงได้
5. ลดต้นทุนการผลิตสินค้าจากการผลิตแบบ Just in time (JIT)
6. ลดต้นทุนการจัดซื้อ จัดหา
7. ลดความแปรปรวนของการผลิตและแผนการผลิตประจำวัน
8. ลดปริมาณสินค้า Safety Stock
9. ลดพื้นที่การจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
10. สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

### หัวข้อเนื้อหา

1. ระบบ MRP (Material Requirements Planning) คืออะไร วัตถุประสงค์และประโยชน์
2. ระบบ MRP (Material Requirements Planning) และ S&OP (Sales and Operation Planning)
3. การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Customer Demand Forecasting) กับการพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting)
4. การวิเคราะห์และคาดการณ์ยอดขายสินค้า (Sales Predictive Analytics)
5. ขั้นตอนของกระบวนการทำระบบ MRP
6. ความแตกต่างระหว่าง MPS (Master Production Schedule) กับ MRP (Material Requirements Planning)
7. การคำนวณตาราง MRP (Master Production Schedule)
8. การตั้งสูตรการผลิตสินค้า (Bill of Material: BOM)
9. การคำนวณตาราง MRP (Material Requirements Planning)
10. MRP กับการจัดการคลังสินค้าและควบคุมสินค้าคงคลัง
11. ต้นทุนสินค้าคงคลัง (Cost of Inventory)
12. ระบบ EOQ (Economic Order Quantity)
13. การหาจุดการสั่งซื้อซ้ำ (Re-order Point: ROP)
14. การกำหนดปริมาณสินค้าในคลังสินค้าเพื่อความปลอดภัย (Safety Stock)
15. กลยุทธ์การวางแผนการผลิตและการจัดซื้อแบบ Just in Time (JIT for Planning & Purchasing)

**ระยะเวลาอบรม** 1 วัน เวลาอบรมจำนวน 6 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 9.00-16.00 น.

**รูปแบบการฝึกอบรม** การบรรยาย, อภิปรายเชิงปฏิบัติการ, ให้คำปรึกษา

**กลุ่มเป้าหมาย** กลุ่มหลัก ผู้จัดการโรงงาน/ ผู้บริหารระดับกลาง หรือเจ้าหน้าที่ระดับบริหาร ฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า วิศวกร

**วิทยากร** อนันต์ ดีโรจนวงศ์ ตำแหน่ง - ที่ปรึกษาอุตสาหกรรมด้าน Lean Production & Logistics กรม

ส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

- ที่ปรึกษาเครือข่าย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น

- ที่ปรึกษาอุตสาหกรรมและ Logistics & Supply Chain

Management สมาพันธ์สมาคมอุตสาหกรรมสนับสนุน

- อาจารย์พิเศษ คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการโลจิสติกส์

มหาวิทยาลัยรามคำแหง, สถาบันเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น, ม.ศรี

ปทุม, ม.ธุรกิจบัณฑิต

- ที่ปรึกษาสถานประกอบการดีเด่นสาขาการจัดการโลจิสติกส์

โครงการ OPOAI กระทรวงอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2557

### **ค่าใช้จ่ายในการอบรมที่โรงแรม**

**รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร**

<b>สถานภาพ</b>	<b>ค่าลงทะเบียน</b>	<b>ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%</b>	<b>ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %</b>	<b>ราคาสุทธิ</b>
<b>ราคาพิเศษท่านละ</b>	<b>3,900</b>	<b>273</b>	<b>117</b>	<b>4,056</b>
<b>สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน</b>	<b>11,700</b>	<b>819</b>	<b>351</b>	<b>12,168</b>



## ค่าใช้จ่ายในการอบรมรูปแบบ Online by Zoom

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	2,500	175	75	2,600
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	7,500	525	225	7,800

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณชนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com) [www.hrdzenter.com](http://www.hrdzenter.com) ,E-mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com) ,  
[jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com) [www.facebook.com/hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter), IG : [hrd\\_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter)

### รายละเอียดการชำระเงิน

✚ การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี โนนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

✚  บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0

✚ กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com)

✚ หรือ mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com), [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com)

✚ กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % โนนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่) เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021

**การแจ้งยกเลิก:** 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนาก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธุรการจำนวน 30 % ทันที