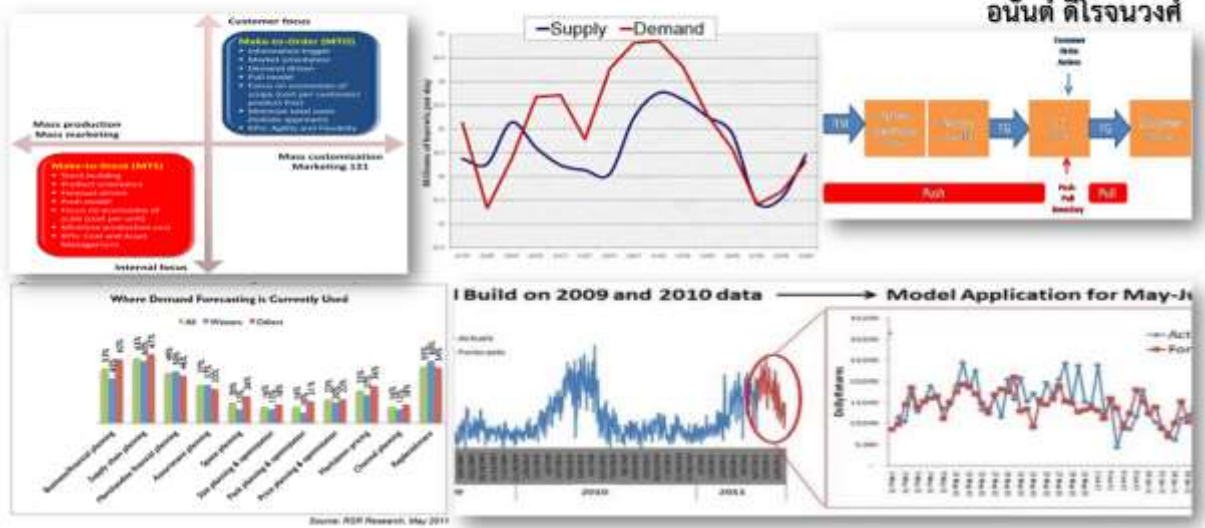


การขายและการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (Customer Demand Forecasting)



หลักสูตร

“การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า”

(Customer Demand Forecasting)

วันที่ 12 มิถุนายน 2564

เวลา 09.00-16.00 น. (Online Training by Zoom)

กลยุทธ์ทางธุรกิจที่สำคัญในการผลิตสินค้า

การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้ามีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากในธุรกิจการผลิตและการขายสินค้าตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากมีความไม่แน่นอนหรือความแปรปรวนในความต้องการสินค้าของลูกค้าอยู่เสมอและผู้ผลิตไม่สามารถควบคุมหรือจัดการให้อยู่ในความควบคุมได้ง่าย โดยเฉพาะในปัจจุบันการแข่งขันการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามีความเข้มข้นและรุนแรงเป็นอย่างมาก ผู้ใดสามารถผลิตและขายสินค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริงย่อมเป็นผู้ชนะในการแข่งขัน ส่วนผู้ใดไม่สามารถผลิตและขายสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการก็ต้องล้มสลายไปในที่สุด โดยมีปัจจัยหลายอย่างที่ทำให้เกิดการล้มสลายได้เช่น ธุรกิจขาดความยืดหยุ่นในการตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้า, สินค้าที่ผลิตล้าสมัยและไม่ตอบโจทย์ความต้องการอย่างแท้จริง, การแข่งขันด้านราคา, นวัตกรรมการผลิตสินค้าที่ก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วจนธุรกิจปรับตัวตามไม่ทัน, การขาดความเอาใจใส่ของเจ้าของธุรกิจ, ปัญหาด้านการเงิน, ปัญหาด้านการผลิตและการวางแผนการผลิต ตลอดจนปัญหาด้านการจัดการโซ่อุปทาน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสามารถผลิตสินค้าได้ใกล้เคียงปริมาณความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
2. เพื่อสามารถผลิตและขายสินค้าตามปริมาณและเวลาที่ลูกค้าต้องการได้อย่างใกล้เคียงมากขึ้น
3. ลดต้นทุนการผลิตสินค้าได้ โดยไม่ต้องผลิตสินค้าก่อนการส่งมอบทุกครั้ง ด้วยการลดเวลาการ Setup เครื่องจักร และลดเวลาการใช้เครื่องจักรรวมถึงพนักงานในการผลิตสินค้านอกเวลา (Over time)

4. ลดจำนวนเครื่องจักรในการผลิตในกรณีที่มีคำสั่งซื้อ มาก ๆ หรือบ่อย ๆ
5. ลดปริมาณสินค้าคงคลังลงได้ ด้วยการเพิ่มรอบการหมุนเวียนสินค้าได้เร็วขึ้น รวมถึงทำให้ต้นทุนการถือครองสินค้าต่ำลง

หัวข้อการอบรม

- ความหมายและประโยชน์ของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า
- การกำหนดขอบเขตและระยะเวลาของการพยากรณ์อย่างได้ผล (Forecast Horizontal and Purpose)
- ข้อมูลและขั้นตอนของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Data Collection & Preparation and Process)
- รูปแบบของความต้องการสินค้าของลูกค้า (Demand Trend)
- การพยากรณ์ข้อมูลแบบเป็นฤดูกาล (Seasonal Trend Forecasting)
- การกำหนดปริมาณสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุด (Economic Order Quantity)
- ปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงในการกำหนดค่า Stock levels (Factors to consider in determining stock levels)
- การกำหนดค่า Safety Stock และรอบการสั่งซื้อที่เหมาะสม

ระยะเวลา 1 วัน จำนวนวันละ 6 ชั่วโมง เวลา 9.00 – 16.00 น.

วิทยากร : อาจารย์อหันทต์ ดีโรจนวงศ์ - ที่ปรึกษาอุตสาหกรรมการผลิตและลอจิสติกส์

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

หรือ Promotion ช่วงนี้มา 4 จ่าย 3

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Limited Partnership)

และ Scan Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Limited Partnership)

สำรองที่นั่ง ติดต่อคุณตุ้ม โทร 086-6183752

สอบถามและสำรองที่นั่งติดต่อ : ฝ่ายอบรม Tel. 0-21753330 or 086-6183752 (True)

หรือ E-mail : aranya.chaidejsuriya@gmail.com ; ptstraining3@gmail.com

www.ptstraining.in.th

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

“การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า”

(Customer Demand Forecasting)

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)