

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

STRATEGIC OUTSOURCING

22 - 23
JULY 2025

for Business Transformation in AI Era

กลยุทธ์ **Outsource** พลิกธุรกิจ **พีซี** การเติบโต
นำองค์กร **ทรานส์ฟอร์ม** สู่อนาคตยุค **AI**

Dr. Suriya
Lertwattanapongchai

Ms. Chanakarn
Boonyasith

Dr. Phutthisith
Tungsirihirunkul

CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Details



www.omegaworldclass.org

UPTO
30%
OFF

Early Bird!

Mastering the Secrets of Strategic Outsourcing in AI Era Unlock Potential, Transform towards Business Growth

ค้นพบความลับของกลยุทธ์ Outsourcing...

ที่ประสบความสำเร็จ ลดความเสี่ยง ปลดล็อกศักยภาพ
...สร้างนวัตกรรมผลักดันธุรกิจ ขับเคลื่อนการเติบโตสู่อนาคต

✦ **เพิ่มศักยภาพ** องค์กรของคุณด้วย **กลยุทธ์ Outsourcing!**

คุณพร้อมหรือยังที่จะ **เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและประหยัดค่าใช้จ่าย** ในองค์กรของคุณ?

การทำ Outsourcing ไม่ใช่แค่เรื่องของ **การลดต้นทุน** แต่ยังเกี่ยวข้องกับ **การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการ** และการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ **ในการปรับปรุงกระบวนการธุรกิจ** ดังนั้น **ความรู้และเครื่องมือ** ที่จำเป็นใน **การจัดการ Outsourcing** อย่างมีประสิทธิภาพและการพัฒนาทักษะในการบริหารจัดการ และการแก้ไขปัญหา **จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง**

ในสัมมนานี้ คุณจะ **ได้เรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญและกรณีศึกษา** ล่าสุดจากบริษัทชั้นนำในการ Outsourcing ซึ่งสามารถช่วยให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ด้วยกลยุทธ์ที่มีการวางแผนอย่างรอบคอบสามารถช่วยให้องค์กร **เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ลดความเสี่ยง และสร้างมูลค่าเพิ่มจากการเติบโตของธุรกิจ** รวมทั้งได้เรียนรู้กับเทคนิคในการเลือกคู่ค้า การเจรจาสัญญา การจัดการต้นทุน ความเสี่ยงทางสัญญาและการเงินใน Outsourcing

Driving Business Value & Growth through Strategic Outsourcing

Future Trends in Outsourcing & Digital Technology for Business Growth

New Outsourcing Strategies and Models for Business Growth

Cost Control & Financial Management in Outsourcing

Performance Monitoring and Evaluation for Business Growth

Risk Management in Outsourcing amidst Economic Uncertainties

Vendor Selection and Management to Drive Business Growth

Managing Outsourced Relationships & Cultural Differences

Effective Outsourcing Contracts, Negotiation and Management

Business Transformation through Outsourcing for Growth Targets

DAY ONE: 22 JULY 2025



Dr. Suriya Lertwattanapongchai

Managing Director /Lean Master
BMG Thailand

Over 20 years Experiences in Process Excellence

Growth Value & Strategies in Digital Era

9.00 - 12.15

SESSION 1 Driving Business Value & Growth through Strategic Outsourcing

การทำ Outsourcing มีความหมายและความสำคัญในการเพิ่มคุณค่าให้กับธุรกิจ โดยมีประเภทของ Outsourcing หลายแบบที่ใช้กันมากในธุรกิจ การทำ Outsourcing มีทั้งประโยชน์และความเสี่ยงที่ต้องพิจารณา รวมถึงปัจจัยต่างๆ ที่ต้องคำนึงถึงเมื่อทำการตัดสินใจทำ Outsourcing นอกจากนี้ยังมีกรณีศึกษาของบริษัทชั้นนำที่ใช้ Outsourcing เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 ความหมายและความสำคัญของการทำ Outsourcing

(Definition and Importance of Outsourcing)

2 ประเภทของ Outsourcing ที่พบมากในธุรกิจ

(Types of Outsourcing in Business)

3 ประโยชน์และความเสี่ยงของการ Outsourcing

(Benefits and Risks of Outsourcing)

4 ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการตัดสินใจ Outsourcing

(Factors to Consider in Outsourcing Decisions)

5 กรณีศึกษา

Outsourcing ของบริษัทชั้นนำ

Growth Value & Strategies in Digital Era

SESSION 2 Future Trends in Outsourcing & Digital Technology for Business Growth

การนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ใน Outsourcing และการใช้ Smart Automation ในกระบวนการ Outsourcing เป็น **แนวโน้มและทิศทาง** ในอนาคต การ **พัฒนาและเตรียมตัว** สำหรับอนาคต ของการ Outsourcing **นวัตกรรมและการปรับตัว** ในตลาด Outsourcing จะช่วยให้องค์กร สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลง **กรณีศึกษา** การใช้ AI ในการ Outsourcing ของบริษัทชั้นนำ จะแสดงให้เห็นถึงการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 นวัตกรรมและการปรับตัวในตลาด Outsourcing

(Innovation in Outsourcing Markets)

2 แนวโน้มและทิศทางของการ Outsourcing ในอนาคต

(Future Trends in Outsourcing)

3 การนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ใน Outsourcing

(Adopting New Technologies in Outsourcing)

4 การใช้เทคโนโลยีในการบริหารงาน Outsourcing

(Using Technology to Manage Outsourcing)

5 การใช้ Smart Automation ในกระบวนการ Outsourcing

(Using Automation in Outsourcing)

6 การพัฒนาและเตรียมตัวสำหรับอนาคตของการ Outsourcing

(The Future of Outsourcing)

7 กรณีศึกษา

การใช้ AI ในการ Outsourcing ของบริษัทชั้นนำ

Growth Value & Strategies in Digital Era

SESSION 3 New Outsourcing Strategies and Models for Business Growth

การวิเคราะห์**จุดแข็งและจุดอ่อน**ขององค์กรเป็นขั้นตอนสำคัญในการ**เลือกกลยุทธ์ Outsourcing** ที่เหมาะสม รวมถึงการ**ระบุหน้าที่ที่สามารถทำ Outsource** ได้และการเลือก**โมเดลการ Outsourcing** ที่เหมาะสม เช่น Offshore, Onshore, Nearshore **เทคนิคการจัดการ Outsourcing แบบผสมผสาน** ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ **กรณีศึกษา** จากบริษัทชั้นนำ จะช่วยให้เข้าใจการเลือกกลยุทธ์ Outsourcing ที่ดีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 **การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร**
(Analyzing Organizational Strengths and Weaknesses)

2 **การเลือกกลยุทธ์ Outsourcing ที่เหมาะสม**
(Choosing the Right Outsourcing Strategy)

3 **การระบุหน้าที่ที่สามารถ Outsource ได้**
(Identifying Functions to Outsource)

4 **โมเดลการ Outsourcing: Offshore, Onshore, Nearshore**
(Outsourcing Models: Offshore, Onshore, Nearshore)

5 **เทคนิคการจัดการ Outsourcing แบบผสมผสาน**
(Hybrid Outsourcing Management Techniques)

6 **กรณีศึกษา**
กลยุทธ์ Outsourcing ของบริษัทชั้นนำ



Managing Cost, Performance & Risk

13.30 - 16.45

SESSION 4 Cost Control & Financial Management in Outsourcing

การวิเคราะห์ต้นทุนและประโยชน์ในการเอาท์ซอร์ส การจัดการงบประมาณและการควบคุมค่าใช้จ่าย รวมถึงการใช้เครื่องมือในการติดตามค่าใช้จ่ายและตรวจสอบผลการดำเนินงานทางการเงิน **กรณีศึกษา** การจัดการต้นทุนในการเอาท์ซอร์สให้เพิ่มประสิทธิภาพและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 การวิเคราะห์ต้นทุนการ Outsourcing

(Cost-Benefit Analysis Techniques in Outsourcing)

2 การจัดการงบประมาณและการควบคุมค่าใช้จ่าย

(Budgeting and Cost Control Strategies)

3 การใช้เครื่องมือในการติดตามค่าใช้จ่าย

(Tools for Cost Tracking and Management)

4 การตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานทางการเงิน

(Financial Performance Monitoring and Reporting)

5 กรณีศึกษา

การจัดการต้นทุนในการ Outsourcing (Cost management in Outsourcing)

SESSION 5 Performance Monitoring and Evaluation for Business Growth

การติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน ของผู้ให้บริการเป็นสิ่งสำคัญ **การใช้ Key Performance Indicators (KPIs)** และ**ระบบ ERP** ในการติดตามผลการดำเนินงานจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ การ**ปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการ**อย่างต่อเนื่อง รวมถึง**การใช้ Lean และ Six Sigma** ในการปรับปรุง Outsourcing **กรณีศึกษา** การติดตามประสิทธิภาพของบริษัทรับงาน Outsourcing จะช่วยให้เข้าใจวิธีการติดตามผลและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 การติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของผู้ให้บริการ

(Monitoring and Evaluating Vendor Performance)

2 การใช้ Key Performance Indicators (KPIs)

(Using Key Performance Indicators (KPIs))

3 ระบบ ERP และการติดตามผลการดำเนินงาน

(ERP Systems and Performance Tracking)

4 การปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

(Continuous Improvement and Service Development)

5 การใช้ Lean และ Six Sigma ในการปรับปรุง Outsourcing

(Applying Lean and Six Sigma)

6 กรณีศึกษา

การติดตามประสิทธิภาพของบริษัทรับงาน Outsourcing

Managing Cost, Performance & Risk

SESSION 6 Risk Management in Outsourcing amidst Economic Uncertainties

การระบุและประเมินความเสี่ยงในการ Outsourcing เป็นขั้นตอนสำคัญ เทคนิคการจัดการความเสี่ยงและการใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยงจะช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น การสร้างแผนการสำรองเป็นอีกหนึ่งวิธีในการเตรียมความพร้อม กรณีศึกษาความล้มเหลวของการ Outsourcing ที่สำคัญและมีผลกระทบสูงจะเป็นตัวอย่างในการเรียนรู้

1 การระบุและประเมินความเสี่ยงในการ Outsourcing

(Identifying and Assessing Outsourcing Risks)

2 เทคนิคการจัดการความเสี่ยงใน Outsourcing

(Techniques for Managing Outsourcing Risks)

3 การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยง

(Using Risk Analysis Tools)

4 การสร้างแผนการสำรอง

(Creating Contingency Plans)

5 กรณีศึกษา

ความล้มเหลวของการ Outsourcing ที่สำคัญสร้างผลกระทบสูง



DAY TWO: 23 JULY 2025



Dr. Suriya Lertwattanapongchai

Managing Director /Lean Master
BMG Thailand

Over 20 years Experiences in Process Excellence

Vendor Relationship Management

9.00 - 12.15

SESSION 7 Vendor Selection and Management to Drive Business Growth

การคัดเลือกคู่ค้า Outsourcing ต้องใช้เกณฑ์ที่ชัดเจนและมีขั้นตอนที่เป็นระบบ การประเมินและเลือกผู้ให้บริการ รวมถึงการทำ Due Diligence เป็นขั้นตอนสำคัญ เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการจะช่วยให้ความร่วมมือเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ กรณีศึกษาจากบริษัทชั้นนำแสดงให้เห็นถึงการเลือกผู้ให้บริการที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 เกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า Outsourcing

(Criteria for Selecting an Outsourcing Partner)

2 ขั้นตอนการคัดเลือกผู้ให้บริการ Outsourcing

(Steps in Selecting Outsourcing Vendors)

3 การประเมินและเลือกผู้ให้บริการ

(Evaluating and Selecting Vendors)

4 การทำ Due Diligence ก่อนเลือกคู่ค้า

(Conducting Due Diligence)

5 เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการ

(Techniques for Building Strong Vendor Relationships)

6 กรณีศึกษา

การเลือกผู้ให้บริการของบริษัทชั้นนำ

Vendor Relationship Management

SESSION 8 Managing Outsourced Relationships & Cultural Difference

การสื่อสารและการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ให้บริการเป็นสิ่งสำคัญในการทำ Outsourcing **การแก้ไขปัญหาและความขัดแย้ง**กับผู้ให้บริการ รวมถึง**การจัดการความแตกต่างทางวัฒนธรรม**เป็นปัจจัยที่ต้องพิจารณา **เทคนิคการสื่อสาร**ที่มีประสิทธิภาพกับทีมงานจากต่างประเทศและ**การสร้างทีมงานข้ามวัฒนธรรม** **กรณีศึกษา**การจัดการวัฒนธรรมของบริษัทชั้นนำจะแสดงให้เห็นถึงวิธีการบริหารความสัมพันธ์และความแตกต่างทางวัฒนธรรมเพื่อเพิ่มศักยภาพรวมขององค์กรและผลักดันธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมาย

1 **การสื่อสารและการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ให้บริการ**
(Communication and Relationship Management)

2 **การแก้ไขปัญหาและความขัดแย้งกับผู้ให้บริการ**
(Problem-Solving and Conflict Resolution)

3 **การจัดการความแตกต่างทางวัฒนธรรมในการ Outsourcing**
(Managing Cultural Differences)

4 **เทคนิคการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพกับทีมงานจากต่างประเทศ**
(Effective Communication Techniques with Offshore Teams)

5 **การสร้างทีมงานข้ามวัฒนธรรม**
(Building Cross-Cultural Teams)

6 **กรณีศึกษา**
การจัดการวัฒนธรรมของบริษัทชั้นนำ

OUTSOURCE



Ms. Chanakarn Boonyasith

Partner
SCL Nishimura & Asahi Limited

Contract, Negotiation & Business Transformation for Growth

13.30 - 15.00

SESSION 9 Effective Outsourcing Contracts, Negotiation and Management

สัญญา Outsourcing ที่ดีต้องมีองค์ประกอบหลักที่ชัดเจน การเจรจาและจัดทำสัญญาอย่างรอบคอบเป็นสิ่งสำคัญ เทคนิคการจัดการสัญญาเพื่อป้องกันความเสี่ยง รวมถึงการใช้ Service Level Agreements (SLAs) และการระบุ SLA และ KPI ในสัญญาจะช่วยควบคุมคุณภาพบริการ และลดความเสี่ยงทางกฎหมาย กรณีศึกษาจากสัญญา Outsourcing ของบริษัทชั้นนำเป็นตัวอย่างที่ดี

- 1 องค์ประกอบหลักของสัญญา Outsourcing ที่ดี**
(Key Components of Effective Outsourcing Contracts)
- 2 การเจรจาและจัดทำสัญญา Outsourcing**
(Negotiating and Drafting Outsourcing Contracts)
- 3 เทคนิคการจัดการสัญญาเพื่อป้องกันความเสี่ยง**
(Techniques for Managing Contracts to Mitigate Risks)
- 4 การใช้ Service Level Agreements (SLAs) เพื่อควบคุมคุณภาพบริการ**
(Using Service Level Agreements (SLAs) to Control Service Quality)
- 5 การระบุ SLA และ KPI ในสัญญา**
(Defining SLAs and KPIs in Contracts)
- 6 การจัดการความเสี่ยงทางกฎหมายในสัญญา**
(Managing Legal Risks in Contracts)
- 7 กรณีศึกษา**
สัญญา Outsourcing ของบริษัทชั้นนำที่เป็นคู่สัญญา



Dr. Suriya Lertwattanapongchai

Managing Director /Lean Master
BMG Thailand

Over 20 years Experiences in Process Excellence



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Founding Partner
IBEX Advisory Co., Ltd.

Contract, Negotiation & Business Transformation for Growth

15.15 - 16.45

SESSION 10 Business Transformation through Outsourcing to Drive Growth Targets

การเปลี่ยนแปลงธุรกิจผ่าน**การเอาท์ซอร์ส** รวมถึงการ**รวมเอาท์ซอร์ส**กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ
การ**ปรับปรุงกระบวนการและการเพิ่มประสิทธิภาพ** การ**เปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์และนวัตกรรม**
และการ**ใช้เทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลง** **กรณีศึกษา**การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ
ผ่านการเอาท์ซอร์ส

1 — การเปลี่ยนแปลงธุรกิจผ่านการเอาท์ซอร์ส
(Business transformation through outsourcing)

2 — การรวมเอาท์ซอร์สกับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ
(Integrating Outsourcing with Business Transformation)

3 — การปรับปรุงกระบวนการและการเพิ่มประสิทธิภาพ
(Process improvement and optimization)

4 — การเปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์และการสร้างนวัตกรรม
(Strategic change and innovation)

5 — การใช้เทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลง
(Leveraging Technology for Transformation)

6 — กรณีศึกษา
การเปลี่ยนแปลงธุรกิจผ่านการเอาท์ซอร์ส Plan a business transformation integrating outsourcing

STRATEGIC OUTSOURCING for Business Transformation in AI Era

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้

พบกับหลักสูตรที่**เน้นให้ความรู้และทักษะที่จำเป็นในการจัดการและปรับปรุงกลยุทธ์การ Outsourcing** อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการใช้กรณีศึกษาจริงในแต่ละ Session

- **Driving Business Value through Strategic Outsourcing** ทำความเข้าใจหลักการพื้นฐานและประโยชน์ของการทำ Outsourcing สำหรับประเภทของกลยุทธ์การทำ Outsourcing ผ่านมุมมองของบริษัทที่ประสบความสำเร็จ
- **Identifying Strategic Outsourcing Opportunities** เรียนรู้การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร ใช้ SWOT analysis ในการตัดสินใจที่มีข้อมูลครบถ้วน และระบุหน้าที่ที่สามารถทำ Outsource ได้ รับข้อมูลเชิงลึกจากการตัดสินใจทำ Outsourcing
- **Selecting the Right Outsourcing Partner** ค้นพบเกณฑ์หลักในการเลือกคู่ค้า Outsourcing ความสำคัญของการทำ Due Diligence และเทคนิคการเจรจาที่มีประสิทธิภาพ ศึกษากระบวนการคัดเลือกพันธมิตรที่ประสบความสำเร็จ
- **Developing Effective Outsourcing Contracts** เชี่ยวชาญในการร่างสัญญาครอบคลุมที่มี SLA และ KPI ที่ชัดเจน และเรียนรู้วิธีการจัดการความเสี่ยงทางกฎหมาย สำหรับการบริหารจัดการสัญญาที่มีประสิทธิภาพ
- **Cost Control & Financial Management in Outsourcing** วิเคราะห์ต้นทุนและประโยชน์ในการ Outsourcing การจัดการงบประมาณและการควบคุมค่าใช้จ่าย การติดตามค่าใช้จ่ายและตรวจสอบผลการดำเนินงานทางการเงิน
- **Managing Outsourced Relationships** พัฒนาทักษะในการสื่อสารและการบริหารความสัมพันธ์ ตรวจสอบประสิทธิภาพของคู่ค้า และแก้ไขปัญหา ศึกษาวิธีการของ Dell ในการบริหารคู่ค้า Outsourcing
- **Mitigating Risks in Outsourcing** ระบุและประเมินความเสี่ยง ใช้เทคนิคการลดความเสี่ยง และสร้างแผนการสำรอง ระวังกลยุทธ์ในการลดความเสี่ยงจากการทำ Outsourcing
- **Business Transformation through Outsourcing** การเปลี่ยนแปลงธุรกิจผ่านการ Outsourcing การรวม Outsourcing กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ การปรับปรุงกระบวนการและการเพิ่มประสิทธิภาพ การเปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์และนวัตกรรม และการใช้เทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ
- **Leveraging Technology in Outsourcing** ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ Outsourcing ใช้ระบบ ERP และบูรณาการระบบ Automation คู่มือที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์
- **Continuous Improvement and Innovation in Outsourcing** แนวคิดการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เช่น Lean และ Six Sigma และขับเคลื่อนนวัตกรรมในการปฏิบัติการ Outsourcing ค้นพบการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

✦ **อย่าพลาดโอกาสนี้!** ในการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การทำ Outsourcing ของคุณและบรรลุความเป็นเลิศทางธุรกิจ มาเพิ่มศักยภาพและความแข็งแกร่งให้กับองค์กรของคุณด้วยกลยุทธ์ Outsourcing

✦ **ลงทะเบียนตอนนี้!** ที่นั่งมีจำนวนจำกัด สำหรับที่นั่งของคุณวันนี้เพื่อปลดล็อกศักยภาพเต็มรูปแบบของการทำ OUTSOURCING เชิงกลยุทธ์และขับเคลื่อนธุรกิจของคุณสู่การเติบโตและความสำเร็จที่ไม่เคยมีมาก่อน **พร้อมปรึกษารับคำแนะนำและเทคนิคจากผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ เพื่อเตรียมความพร้อมในการสร้างอนาคตที่มั่นคงและประสบความสำเร็จให้กับองค์กรของคุณ**

KEY BENEFITS OF ATTENDING

- 1 เพิ่มประสิทธิภาพการตัดสินใจ**
เรียนรู้วิธีการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ
ที่มีประสิทธิภาพและแม่นยำ
- 2 พัฒนากลยุทธ์ HR ที่ทันสมัย**
ปรับใช้เทคนิคและเครื่องมือการวิเคราะห์
เพื่อพัฒนากลยุทธ์การจัดการบุคคล
- 3 สร้างความสามารถในการแข่งขัน**
เข้าใจแนวโน้มใหม่และเทคโนโลยี
ที่ช่วยให้องค์กรของคุณอยู่หน้าคู่แข่ง
- 4 เครื่องมือและการเรียนรู้**
พบปะกับผู้เชี่ยวชาญและเพื่อนร่วมอุตสาหกรรม
เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์
- 5 พัฒนากลยุทธ์ HR ที่ทันสมัย**
ปรับใช้เทคนิคและเครื่องมือการวิเคราะห์
เพื่อพัฒนากลยุทธ์การจัดการบุคคล

What if... You Miss to Attend

- 1 สูญเสียโอกาสในการลดต้นทุน**
ขาดการเรียนรู้วิธีการทำ Outsourcing ที่สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายได้
- 2 ประสิทธิภาพการทำงานลดลง**
ไม่มีความรู้และเครื่องมือในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานผ่านการ Outsourcing
- 3 เสี่ยงต่อการเลือกคู่ค้าที่ไม่เหมาะสม**
ขาดความเข้าใจในเกณฑ์และขั้นตอนการคัดเลือกคู่ค้า Outsourcing ที่เหมาะสม
- 4 ไม่สามารถจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ**
ขาดความรู้ในการประเมินและจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการทำ Outsourcing
- 5 พลาดโอกาสในการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ**
ขาดการเรียนรู้วิธีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการธุรกิจ

WHO MUST ATTEND!

- **ผู้บริหารระดับสูง:** CEO, COO, และผู้นำองค์กรที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน
- **ผู้จัดการด้านการจัดซื้อ และซัพพลายเชน:** ผู้ที่รับผิดชอบการเลือกคู่ค้าและการเจรจาสัญญา
- **ผู้จัดการด้านการเงิน:** ผู้ที่ต้องการปรับปรุงการบริหารจัดการต้นทุน
- **ผู้เชี่ยวชาญด้าน IT:** ผู้ที่สนใจนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการ Outsourcing
- **ผู้จัดการโครงการ:** ผู้ที่ต้องการเรียนรู้วิธีการจัดการโครงการ Outsourcing อย่างมีประสิทธิภาพ

STRATEGIC OUTSOURCING for Business Transformation in AI Era

MEET & CONSULT WITH THE EXPERTS



**DR. SURIYA
LERTWATTANAPONGCHAI**
MANAGING DIRECTOR/ LEAN MASTER
BMG Thailand

With a great deal of experiences at Phillips Electronics and Seagate Technology, Mr. Suriya Lertwattanapongchai has become one of Thailand's leading experts in Lean Six Sigma.

For almost 30 years, he leads the Thailand office of an international consulting firm, namely BMG, and has widely written, lectured as well as provided consultancy on the area and become recognized for his depth and breadth insight into all aspects of lean manufacturing and Six Sigma. Mr. Suriya has his stronghold in the areas of Six Sigma, Lean Manufacturing, Business Process Innovation and Total Business Performance Excellence. His achievement includes assisting several hundred companies to save millions in production cost as well as improving quality and delivery. In the past, he has worked with numerous leading corporations: e.g. SCB, KBANK, True Visions, Pfizer, and many more.



**MS. CHANAKARN
BOONYASITH**
PARTNER
SCL Nishimura & Asahi Limited

Chanakarn Boonyasith is a lawyer of excellent academic standing who specialises in labour & employment law, personal data protection law, corporate & commercial law, and commercial contracts. She first obtained an LLB from Chulalongkorn University (with first class honours), and then proceeded to obtain an LLM (Master of Laws) from University College London (with merit and under an LLM Bentham Scholarship). She began her legal training with the Bangkok office of the global law firm White & Case (now Weerawong C&P Ltd). Chanakarn is also a qualified Notarial Services Attorney. At present, she is a member of the Thai Bar Association and Lawyers Council of Thailand. Furthermore, she has been a guest speaker on Thai employment law, personal data protection law and commercial contract in various domestic and international events and a part-time lecturer for a few universities in Thailand. Chanakarn is also a regular contributor to a number of domestic and international law journals. Recently, she has been recognised as leading individual on Thailand's Employment practice in both Chambers Asia Pacific 2022 and 2023.



**DR. PHUTTHISITH
TUNGSIRIHIRUNKUL**
FOUNDING PARTNER
IBEX Advisory Co., Ltd

Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul has extensive experiences in strategic management process covering strategic formulation, strategic execution and strategic evaluation as well as strategic risk and corporate transformation. He also has specializations business development and customer relationship management. Furthermore, he has expertise in financial modeling especially in project feasibility analysis and post-investment review, and also in the inorganic growth strategy evaluation.

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

STRATEGIC OUTSOURCING

22 - 23
JULY 2025

for Business Transformation in AI Era

กลยุทธ์ **Outsource** พลิกธุรกิจ **พีซีการเติบโต** นำองค์กร **ทรานส์ฟอร์ม** สู่อนาคตยุค **AI**

Shaping the Future of Business

When:

22 - 23 JULY 2025

Where:

Grande Centre Point
Ratchadamri

*** Any updates on date or venue will
be promptly notified.

Online Registration

<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:

conference@omegaworldclass.org

CONTACT US

089-692-9900
02-158-9892



Class Timetable

หลักสูตรภาษาไทย

8.30

Register & Morning Coffee

9.00 - 10.30

Program Commences

10.30 - 10.45

Morning Break

10.45 - 12.15

Program Commences

12.15 - 13.30

Lunch & Networking

13.30 - 15.00

Program Commences

15.00 - 15.15

Afternoon Break

15.15 - 16.45

Program Commences

17.00

End of Program

Registration Fee

Regular Price

Fee Per 1 Person

28,500.00

VAT 7 %

1,995.00

Total Amount (Bath)

30,495.00

Early Bird

5 ที่เหลือเท่านั้น!

✓ 19,500.00

1,365.00

20,865.00

30% OFF FOR **EARLY BIRD**

พิเศษ!!! ค่าสัมมนากับสถาบันโอเมก้าฯ
รับสิทธิลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้