

Practical Financial for Non-Financial & Fundamental Financial KPIs

• เข้าใจงบการเงินอย่างง่าย • วิเคราะห์ KPIs เพื่อบริหารธุรกิจ • วางแผนการเงินเพื่อการเติบโต



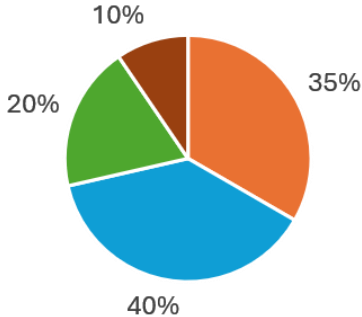
MIND
TOOLS



MonsoonSIM
Thailand
Business Simulation & Gamification
by MonsoonSIM Co., Ltd.

หัวข้อ	รายละเอียด
ชื่อหลักสูตร	Practical Financial for Non-Financial & Fundamental Financial KPIs พื้นฐานการเงินเพื่อการบริหารธุรกิจ และ KPIs ตัวชี้วัดทางการเงินสำคัญ ยกระดับการตัดสินใจทางธุรกิจด้วยทักษะการเงินและตัวชี้วัด KPIs ที่วัดผลได้จริง หลักสูตรนี้จัดทำขึ้นเพื่อคนทำงาน ผู้จัดการ และผู้บริหารสายงานอื่นๆ (Non-Finance) โดยเฉพาะ ให้คุณเข้าใจภาษาการเงินอย่างเป็นระบบ รู้จัก Financial KPIs ที่สำคัญ เช่น Cash Flow, Profitability, และ Liquidity Ratios เพื่อนำไปประเมินความเสี่ยง ควบคุมต้นทุน และสร้างการเติบโตให้องค์กรได้อย่างยั่งยืน
Facilitator	ปรมินทร์ เขาว์ยืนยง TH MonsoonSIM Facilitator และ P3Y Academy founder
ประโยชน์ของการฝึกอบรมในหลักสูตรนี้	อ่านจบเป็น มองเกมขาด! ปลุกทักษะการเงินเพื่อการบริหาร และ KPIs สำคัญที่นักบริหารยุคใหม่ห้ามพลาด ระดับบุคคล ช่วยยกระดับศักยภาพ ความมั่นใจ และโอกาสเติบโตในสายงานของคนทำงาน - ปลดล็อกทักษะการอ่านและวิเคราะห์ตัวเลข: เปลี่ยนความกลัวเรื่องงบการเงินให้เป็นความเข้าใจ สามารถอ่านงบทำไรขาดทุน งบแสดงฐานะทางการเงิน และงบกระแสเงินสดได้อย่างทะลุปรุโปร่ง - พัฒนาทักษะการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Data-Driven Decision Making): วางแผนงาน ทำโครงการ หรืออนุมัติงบประมาณได้อย่างแม่นยำขึ้น โดยอิงจากตัวชี้วัดทางการเงิน (Financial KPIs) ไม่ใช่การคาดเดา - สื่อสารและทำงานร่วมกับฝ่ายการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ: พูด "ภาษาเดียวกัน" กับฝ่ายการเงินและผู้บริหารระดับสูง ช่วยให้

หัวข้อ	รายละเอียด																																																
	การนำเสนอโครงการ การขออนุมัติงบประมาณ หรือการชี้แจง ROI เป็นไปอย่างเรียบง่ายและน่าเชื่อถือ - เพิ่มคุณค่าและโอกาสเติบโตในสายอาชีพ: เปลี่ยนมุมมองการทำงานจากผู้ปฏิบัติงาน (Functional Specialist) สู่การเป็นนักบริหารที่มองภาพรวมของธุรกิจ (Business Mindset) ซึ่งเป็นคุณสมบัติสำคัญของผู้นำยุคใหม่ ระดับองค์กร ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน สร้างความยั่งยืน และขับเคลื่อนผลตอบแทนทางธุรกิจ - ขับเคลื่อนเป้าหมายทางการเงินไปในทิศทางเดียวกัน (Goal Alignment): ทุกฝ่าย ทุกแผนก (เช่น การตลาด การผลิต ทรัพยากรบุคคล) เข้าใจว่าผลงานของตนส่งผลกระทบต่อบรรทัดสุดท้าย (Bottom Line) และ Financial KPIs ของบริษัทอย่างไร - เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนและกระแสเงินสด: บุคลากรมีความตระหนักรู้อย่างแท้จริงเกี่ยวกับ Cash Flow, Cost Structure และ Margin ช่วยลดการสูญเสียทรัพยากรโดยไม่จำเป็น และบริหารงบประมาณอย่างคุ้มค่า - ลดความเสี่ยงจากการตัดสินใจผิดพลาด: เมื่อผู้บริหารและหัวหน้างานเข้าใจ KPIs ทางการเงิน จะสามารถคาดการณ์ความเสี่ยง ตรวจสอบสัญญาณเตือนภัยทางการเงินล่วงหน้า และปรับตัวได้ทันทุกวง - เร่งความเร็วในการสร้างผลตอบแทนและการเติบโต (Business Performance Enhancement): การที่ทีมงานสามารถอ่านงบและวิเคราะห์ KPIs ได้ด้วยตนเอง ทำให้เกิดการปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง ตอบสนองต่อสภาวะตลาดได้เร็ว และผลักดันให้เกิดกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน																																																
Target Audiences	บุคลากรที่ไม่ใช่สายการเงิน และการบัญชีเพื่อการบริหาร - Executive - Middle Management - Senior - Talented/High Potential																																																
Pre-requisite Required	- ไม่จำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานด้านบัญชีและการเงิน - ความรู้พื้นฐานในแต่ละสายงาน - ควรมีประสบการณ์ในการทำงาน 3-5 ปี																																																
Preferred Competencies (KSA)	Business Knowledge Level <table><caption>Business Knowledge Level Data</caption><thead><tr><th>Category</th><th>Normal MSIM</th><th>Practical Financial for non-financial</th></tr></thead><tbody><tr><td>Vision & Mission</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Financial & Accounting</td><td>2.5</td><td>5</td></tr><tr><td>Operation & Logistics Process</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Marketing & Sales</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Matrics and KPIs</td><td>2.5</td><td>5</td></tr><tr><td>Problem Analytics and Solutionize</td><td>2.5</td><td>4</td></tr></tbody></table> Skills & Attitudes Level <table><caption>Skills & Attitudes Level Data</caption><thead><tr><th>Category</th><th>Normal MSIM</th><th>Practical Financial for Non-Financial</th></tr></thead><tbody><tr><td>Entrepreneurs/Intrapreneurs</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Collaborative</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Critical, Strategic Thinking</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Problem Solving</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Data Analytics</td><td>2.5</td><td>3</td></tr><tr><td>Leaderships</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>Risks & Crisis Management</td><td>2</td><td>4</td></tr><tr><td>Communication</td><td>2</td><td>3</td></tr></tbody></table>	Category	Normal MSIM	Practical Financial for non-financial	Vision & Mission	2.5	3	Financial & Accounting	2.5	5	Operation & Logistics Process	2.5	3	Marketing & Sales	2.5	3	Matrics and KPIs	2.5	5	Problem Analytics and Solutionize	2.5	4	Category	Normal MSIM	Practical Financial for Non-Financial	Entrepreneurs/Intrapreneurs	2.5	3	Collaborative	2.5	3	Critical, Strategic Thinking	2.5	3	Problem Solving	2.5	3	Data Analytics	2.5	3	Leaderships	2	3	Risks & Crisis Management	2	4	Communication	2	3
Category	Normal MSIM	Practical Financial for non-financial																																															
Vision & Mission	2.5	3																																															
Financial & Accounting	2.5	5																																															
Operation & Logistics Process	2.5	3																																															
Marketing & Sales	2.5	3																																															
Matrics and KPIs	2.5	5																																															
Problem Analytics and Solutionize	2.5	4																																															
Category	Normal MSIM	Practical Financial for Non-Financial																																															
Entrepreneurs/Intrapreneurs	2.5	3																																															
Collaborative	2.5	3																																															
Critical, Strategic Thinking	2.5	3																																															
Problem Solving	2.5	3																																															
Data Analytics	2.5	3																																															
Leaderships	2	3																																															
Risks & Crisis Management	2	4																																															
Communication	2	3																																															

หัวข้อ	รายละเอียด
Learning Methods	Learning Methods  10% 20% 35% 40% ■ Lecturing ■ Simulation ■ Reading Financial Statement ■ Real case reflection <i>หมายเหตุ: สัดส่วนอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามระดับทักษะ และความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม</i>
เครื่องมือ และ Framework ที่เกี่ยวข้อง	• MonsoonSIM Business Simulation and Gamification ○ Accounting and Financial Modules + Measurement ○ Rest of modules based on type of customer's business • Financial Statement from Government Database 

หัวข้อ	รายละเอียด	
Course Outline & Agenda อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม	Day 1	Day 2
	D1A Introduction to Practical Financial for Non-financial & Fundamental Financial KPIs - พื้นฐานการเงินสำหรับผู้บริหาร - บทบาทของข้อมูลการเงินในการตัดสินใจทางธุรกิจ - ความแตกต่างระหว่าง “กำไร” กับ “เงินสด” - ภาพรวมงบการเงินทั้ง 3 งบ และความเชื่อมโยงกัน D1B: Workshop MonsoonSIM เพื่อความเข้าใจกิจกรรมและการวัดผลทางธุรกิจ และงบการเงินพื้นฐาน (Trading) การอ่านและวิเคราะห์งบกำไรขาดทุน (Profit & Loss Statement) - โครงสร้างของงบ P&L - รายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และกำไร - Gross Profit, Operating Profit, Net Profit - วิเคราะห์ P&L เพื่อหาจุดแข็ง จุดอ่อนของธุรกิจ - วิเคราะห์สถานะธุรกิจ Simulation Game ในมุมมองจาก P&L D1C: ฝึกอ่านงบการเงินจาก Simulation Game เพื่อเป็นการฝึกทำความเข้าใจในการอ่านงบการเงินเบื้องต้น Balance Sheet, Cashflow Statement การอ่านงบดุล (Balance Sheet) - สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น - Working Capital คืออะไร และสำคัญอย่างไร - สุขภาพทางการเงินขององค์กรจากงบดุล งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement) - กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน - สาเหตุที่ “กำไรดีแต่เงินสดขาด” - การบริหาร Cash Flow ในชีวิตจริง	Yesterday Recap บรรยาย และเทียบประสบการณ์จาก MonsoonSIM D2A: Performance Matrices KPIs และ Financial KPIs ใช้ข้อมูลใน Game เมื่อวานเพื่อเป็นฐานในการเรียนรู้ Business Metrics & KPIs ที่ผู้บริหารควรรู้ - ความแตกต่างระหว่าง Metric และ KPI - KPI ทางการเงินที่สำคัญ (Revenue Growth, Margin, ROA, ROE ฯลฯ) - KPI เชิงปฏิบัติการที่เชื่อมโยงกับผลการเงิน Margin Management & Profitability - ประเภทของ Margin (Gross, Contribution, Net Margin) - ปัจจัยที่กระทบ Margin - กลยุทธ์เพิ่มกำไรโดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มยอดขาย - การตัดสินใจเรื่องราคา (Pricing) Cost Structure & Cost Control - Fixed Cost vs Variable Cost - Break-even Point - การควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ D2B: Workshop Simulation (Manufacturing to B2B + B2C) with Matrices, KPIs and Financial KPIs - การปรับราคาและต้นทุนเพื่อเพิ่มกำไร - การใช้ Data Analytics เพื่อการปรับแผน - เริ่มใช้ Matrix ในการประเมินคุณภาพของการประกอบการ D2C: วิเคราะห์ Performance and Financial KPIs ของธุรกิจตัวอย่างจากข้อมูลจริง - Summary and Q&A
On-Top Sessions/Topics (Optional) (มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม)	☐ C) Activity Based Budgeting เพิ่ม 1 วัน <i>เพื่อเพิ่มเติมมุมมองในการวางแผนงบประมาณของโครงการด้วยวิธีการ ABB; Activities Based Budgeting ทำให้เข้าใจโครงสร้างของต้นทุน การตั้งราคา</i>	
จำนวนผู้เข้าอบรม	15-25 ท่าน (3-5 กลุ่ม) <i>หมายเหตุ: เพื่อประโยชน์ในการจัดสรรเวลาเพื่อการ Mentoring ไม่สามารถที่จะเพิ่มจำนวนผู้เข้าอบรมได้มากกว่าระดับนี้</i>	
ระยะเวลา	(อย่างน้อย) 2 วัน วันละ 6 ชั่วโมง	
อุปกรณ์	คอมพิวเตอร์ Notebook สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม ที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ การใช้งานเป็นการใช้งานผ่าน Web Browser ไม่มีการติดตั้ง Software ใด ๆ	

หัวข้อ	รายละเอียด	
Training Facilities	• Basic Audio and Visual (Projector/Screen) • Wi-Fi Connectivity • Flip charts และ Markers	
ติดต่อ	Khun Narissara Chaichana (Jib) Corporate Sales Advisor Mobile: 099-1633555 Email: narissara@mindtools.co.th	Khun Sutasinee Krajangphat (Som-o) Corporate Sales Advisor Mobile: 094-6351466 Email: sutasinee@mindtools.co.th