



ด่วนมาก บันทึกข้อความ

ณ.พ.น.
รับที่ 170
วันที่ 24 ส.ค. 2567

หน่วยงาน กองพัฒนาทรัพยากรบุคคล งานพัฒนาบุคคล ๑ โทร. ๐-๒๕๕๑-๘๘๓๖-๗
ที่ มท.๕๕๖๑๑-๓/๖๐ วันที่ ๒๕ มกราคม ๒๕๖๗
เรื่อง ขออนุมัติจัดโครงการฝึกอบรมหลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร”
เรียน ผู้ช่วยผู้ว่าการ (ทรัพยากรบุคคล) (ผ่าน ผอ.ผพ.น.)
เรื่องเดิม
ด้วยกองพัฒนาทรัพยากรบุคคล ได้กำหนดแผนฝึกอบรมประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๗ ตามแผนยุทธศาสตร์ทรัพยากรบุคคลของ กปภ. (พ.ศ.๒๕๖๖ – ๒๕๗๐) ยุทธศาสตร์ที่ ๒ ยกระดับสมรรถนะบุคคลเชิงรุก เพื่อความเป็นเลิศและยั่งยืนในโลกยุค Disruptive และแผนปฏิบัติการทรัพยากรบุคคล ประจำปี ๒๕๖๗

โครงการพัฒนากลุ่มงานตามเส้นทางการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาอาชีพ (IDP) ทุกกลุ่มงาน (Competency Base) กลุ่มงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ โครงการฝึกอบรมหลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร” เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องและมีแนวทางปฏิบัติเป็นมาตรฐานเดียวกัน ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีในการบริการที่เป็นเลิศเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่ความผูกพันภักดีของลูกค้าต่อ กปภ.

ข้อเท็จจริง

ผู้ช่วยผู้ว่าการ (ทรัพยากรบุคคล) ได้เห็นชอบ เมื่อวันที่ ๘ ธันวาคม ๒๕๖๖ ต่อท้ายบันทึกกองบริหารองค์ความรู้ ที่ มท.๕๕๖๑๑-๑/๔๕๐ ลงวันที่ ๘ ธันวาคม ๒๕๖๖ เรื่องขออนุมัติในหลักการในการกำหนดกรอบหลักสูตรในกลุ่มงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ ปี ๒๕๖๗ หลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานด้านสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์มีความรู้ความเข้าใจกรอบแนวคิด หลักการ ขั้นตอน วิธีการดำเนินงาน รวมถึงบทบาทและหน้าที่ของผู้ปฏิบัติงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ของ กปภ. ตลอดจนมีทักษะและความสามารถในการจัดทำแผนการสื่อสาร (corporate Branding) เพื่อสร้างแบรนด์ กปภ. การจัดทำแผนงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ ด้านการตลาดและกิจกรรมที่เหมาะสมกับบริบทของ กปภ. เพื่อสร้างความพึงพอใจและประทับใจให้แก่ลูกค้า และสามารถวิเคราะห์ ประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อวางแผนงานโครงการ/กิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์และแผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้าและตลาดของ กปภ.

(เรื่องเดิมแนบ)

ข้อกฎหมาย

๑. ระเบียบ กปภ. ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม พ.ศ. ๒๕๖๒
ลงวันที่ ๑๗ พฤษภาคม ๒๕๖๒

ข้อ ๖ บุคคลที่จะเบิกค่าใช้จ่ายตามระเบียบนี้ ได้แก่

- (๑) ประธานในพิธีเปิดหรือปิด แขกผู้มีเกียรติและผู้ติดตาม
- (๒) เจ้าหน้าที่
- (๓) วิทยากร ผู้ช่วยวิทยากร และล่าม
- (๔) ผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม
- (๕) ผู้สังเกตการณ์

๒/กรณี...



กรณีบุคคลดังกล่าวมีสิทธิ์เบิกค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งส่วนใดจากต้นสังกัดแล้วจะเบิกค่าใช้จ่ายตามระเบียบนี้อีกมิได้ แม้ว่าจำนวนที่ได้รับจะต่ำกว่าระเบียบนี้ก็ตาม

ข้อ ๗ การจ่ายค่าสมนาคุณวิทยากร ผู้ช่วยวิทยากร และล่ามในการฝึกอบรม ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และอัตรา ดังนี้

(๑) ชั่วโมงการฝึกอบรมที่มีลักษณะเป็นการบรรยายให้จ่ายค่าสมนาคุณวิทยากรได้ไม่เกิน ๑ คน ผู้ช่วยวิทยากรได้ไม่เกิน ๒ คน และล่ามได้ไม่เกิน ๑ คน

(๓) ชั่วโมงการฝึกอบรมที่มีลักษณะเป็นการแบ่งกลุ่มฝึกภาคปฏิบัติแบ่งกลุ่มอภิปรายหรือแบ่งกลุ่มทำกิจกรรม ซึ่งจำเป็นต้องมีวิทยากรประจำกลุ่ม ให้จ่ายค่าสมนาคุณวิทยากรได้ไม่เกินกลุ่มละ ๒ คน ผู้ช่วยวิทยากรได้ไม่เกินกลุ่มละ ๒ คน และล่ามได้ไม่เกินกลุ่มละ ๑ คน

(๗) อัตราค่าสมนาคุณวิทยากร ผู้ช่วยวิทยากรและล่าม ให้เป็นไปตามบัญชีหมายเลข ๑ โดยอัตราค่าสมนาคุณวิทยากรภายในบรรยายภาษาไทย อัตรา ๖๐๐ บาท/คน/ชั่วโมง และอัตราค่าสมนาคุณวิทยากรภายนอกบรรยายภาษาไทย อัตรา ๑,๕๐๐ บาท/คน/ชั่วโมง

ข้อ ๘ ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม ให้หน่วยงานที่จัดฝึกอบรมเบิกจ่ายได้เท่าที่จ่ายจริง แต่ไม่เกินอัตราตามบัญชีหมายเลข ๒ ซึ่งกำหนดให้การจัดฝึกอบรมในสถานที่หน่วยงานอื่นของรัฐ เบิกจ่ายในอัตราค่าอาหารว่างและเครื่องดื่มไม่เกิน ๕๐ บาท/คน/มื้อ

ข้อ ๙ ค่าอาหาร ให้หน่วยงานที่จัดการฝึกอบรมเบิกจ่ายได้เท่าที่จ่ายจริง แต่ไม่เกินอัตราตามบัญชีหมายเลข ๓ ซึ่งกำหนดให้การจัดฝึกอบรมในสถานที่หน่วยงานอื่นของรัฐ โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรม/สังเกตการณ์/เจ้าหน้าที่เป็นพนักงานชั้น ๑-๑๐ และบุคคลภายนอก เบิกจ่ายในอัตราค่าอาหารกลางวันไม่เกิน ๒๐๐ บาท/คน/มื้อ

ข้อ ๑๐ ค่าเช่าสถานที่

๑๐.๒ ค่าเช่าที่พัก กรณีหน่วยงานที่จัดฝึกอบรมจัดที่พักหรือออกค่าเช่าที่พักให้ ให้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ ดังนี้

(๑) การจัดสถานที่พัก

(๑.๔) การจัดที่พักให้แก่ประธานในพิธี ผู้ติดตาม แขกผู้มีเกียรติ วิทยากร ผู้ช่วยวิทยากรหรือล่ามจะจัดให้พักห้องพักคนเดียวก็นับได้

(๒) อัตราค่าเช่าที่พัก ให้หน่วยงานที่จัดฝึกอบรมเบิกได้เท่าที่จ่ายจริง แต่ไม่เกินอัตราตามบัญชีหมายเลข ๔

ข้อ ๑๑ ค่าพาหนะ

๑๑.๑ วิทยากรภายนอก ผู้ช่วยวิทยากรภายนอก และล่ามภายนอก

(๒) กรณีเดินทางโดยยานพาหนะประจำทาง (รถโดยสารประจำทาง รถไฟ เครื่องบิน และพาหนะสาธารณะอื่นๆ) ให้เบิกได้เท่าที่จ่ายจริง

... ฯลฯ...

๒. คำสั่ง กปภ. ที่ ๑๐๓๐/๒๕๖๕ เรื่อง มอบอำนาจให้ปฏิบัติงานแทนผู้ว่าการเกี่ยวกับงานในหน้าที่ของสายงานรองผู้ว่าการ (ทรัพยากรบุคคลและบริหารองค์กร) ลงวันที่ ๒๓ ธันวาคม ๒๕๖๕

ข้อ ๔ ให้ผู้ช่วยผู้ว่าการ (ทรัพยากรบุคคล) มีอำนาจดำเนินการดังนี้

(๔) อนุมัติการจัดฝึกอบรม การฝึกอบรมภายนอกและการดูงานที่ใช้งบประมาณของกองพัฒนาทรัพยากรบุคคลหรือกองฝึกอบรมภูมิภาค ๑ - ๓

๓/(๕) อนุมัติ...



(๕) อนุมัติค่าใช้จ่ายในการจัดฝึกอบรม การฝึกอบรมภายนอกและการดูงาน ที่ใช้งบประมาณของกองพัฒนาทรัพยากรบุคคลหรือกองฝึกอบรมภูมิภาค ๑ - ๓

...ฯลฯ...

ข้อ ๑๔ ในกรณีที่มีการปฏิบัติงานมีความจำเป็นจะต้องยืมเงินทรองจ่าย ให้ผู้ที่ได้รับมอบอำนาจ ตามคำสั่งนี้ มีอำนาจอนุมัติยืมเงินทรองจ่ายได้ด้วย

...ฯลฯ...

๓. พ.ร.บ. การจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ตามมาตรา ๕๖ วรรคหนึ่ง (๒) (ข) ให้ใช้วิธีเฉพาะเจาะจงวงเงินจัดซื้อไม่เกินจำนวน ๕๐๐,๐๐๐ บาท และกฎกระทรวง ข้อ ๑ และ ข้อ ๕ กำหนดวงเงินการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุโดยวิธีเฉพาะเจาะจงวงเงินการจัดซื้อจัดจ้างที่ไม่ทำข้อตกลงเป็นหนังสือ และวงเงินการจัดซื้อจัดจ้างในการแต่งตั้งผู้ตรวจรับพัสดุ พ.ศ. ๒๕๖๐

๔. หนังสือกรมบัญชีกลาง ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว ๑๑๙ เรื่องแนวทางการปฏิบัติในการดำเนินการจัดหาพัสดุที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงานและการประชุม ของหน่วยงานรัฐ คณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ให้ดำเนินการดังนี้

๑. ใช้กับกรณีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการบริหารงานที่มีวงเงินการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งไม่เกิน ๑๐,๐๐๐ บาท

๒. ให้เจ้าหน้าที่หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุไปก่อน แล้วรีบรายงานขอความเห็นชอบ พร้อมด้วยหลักฐานการจัดซื้อจัดจ้างนั้นเสนอต่อหัวหน้าหน่วยงานของรัฐภายใน ๕ วันทำการถัดไป

ข้อพิจารณา

กพท. พิจารณาแล้วเห็นว่าหลักสูตรดังกล่าว สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ทรัพยากรบุคคล ของ กพท. (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐) ยุทธศาสตร์ที่ ๒ ยกระดับสมรรถนะบุคคลเชิงรุก เพื่อความเป็นเลิศและยั่งยืนในโลกยุค Disruptive และแผนปฏิบัติการทรัพยากรบุคคล ประจำปี ๒๕๖๗ โครงการพัฒนากลุ่มงานตามเส้นทางการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาอาชีพ (IDP) ทุกกลุ่มงาน (Competency Base) กลุ่มงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ จึงขอความเห็นชอบและขออนุมัติ ดังนี้

๑. อนุมัติให้จัดฝึกอบรมหลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร” เฉพาะที่รุ่นหลักสูตร: ๐๑๓๑๘๒๓๗ ระหว่างวันที่ ๑๒ - ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กพท. สำนักงานใหญ่ (เอกสารแนบ ๑)

๒. เห็นชอบให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม ซึ่งเป็นผู้บริหารและพนักงานที่ปฏิบัติงานด้านสื่อสารองค์กร และลูกค้าสัมพันธ์ทั้งในสังกัดส่วนกลางและส่วนภูมิภาค จำนวน ๑๐๗ คน เข้ารับการฝึกอบรมฯ ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กพท. สำนักงานใหญ่ ทั้งนี้ พนักงานในสังกัดส่วนภูมิภาค ให้เบิกค่าใช้จ่ายในการเดินทาง/เบี้ยเลี้ยง/ที่พัก โดยใช้งบประมาณและเบิกจากหน่วยงานต้นสังกัดโดยประหยัดและเท่าที่จำเป็น ตามรายชื่อ

(เอกสารแนบ ๒)

๓. อนุมัติให้เบิกค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจัดฝึกอบรม เป็นเงินประมาณ ๑๒๔,๓๐๐ บาท (เงินหนึ่งแสนสองหมื่นสี่พันสามร้อยบาทถ้วน) จากงบประมาณของ กพท. โดยใช้รหัสบัญชี : ๖๒๑๒๐๐๑ รหัสศูนย์ต้นทุน : ๑๐๐๐๒๓ และรหัสงบประมาณ : ๑F.๖๒๑๒๐๐๑.๑๐๐๐๒๓ ตามประมาณการ (เอกสารแนบ ๓)

๔. อนุมัติให้ยืมเงินทรองจ่ายค่าดำเนินการฝึกอบรม เป็นเงิน ๑๒๔,๓๐๐ บาท (เงินหนึ่งแสนสองหมื่นสี่พันสามร้อยบาทถ้วน) โดยให้ นางสาวอรัญญา แนวจำปา บุคลากร ๗ งานพัฒนาบุคคล ๑ เป็นผู้ยืม

๔/๕. อนุมัติ...



Change
for Good



กรมทรัพยากรธรรมชาติและ
สิ่งแวดล้อม

๕. อนุมัติให้จัดซื้อจัดจ้างตามประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดฝึกอบรม เป็นเงินประมาณ ๕,๐๐๐ บาท (เงินห้าพันบาทถ้วน) ตามประมาณการ (เอกสารแนบ ๓ ข้อ ๑.๑-๑.๓) ตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ กรณียกเลิกงานด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๑๑๙ ลงวันที่ ๗ มีนาคม ๒๕๖๑ เรื่อง แนวทางการปฏิบัติในการดำเนินการจัดหาพัสดุที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมของหน่วยงานของรัฐ และดำเนินการตามคำสั่ง ๘๑๐/๒๕๖๐ เรื่อง มอบอำนาจให้ปฏิบัติงานแทนผู้ว่าการเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุ ข้อ ๕

๖. อนุมัติให้เบิกจ่ายค่าสมนาคุณวิทยากรภายนอกให้แก่ อ.สัชฌ์เศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฟาอีสเทิร์น ในอัตราไม่เกินชั่วโมงละ ๑,๕๐๐ บาท จำนวน ๑๑.๕ ชั่วโมง เป็นเงิน ๑๗,๒๕๐ บาท (เงินหนึ่งหมื่นเจ็ดพันสองร้อยห้าสิบบาทถ้วน) และอ.นิช บุษยฤทธานนท์ อาจารย์ประจำภาควิชาการจัดการธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฟาอีสเทิร์น ในอัตราไม่เกินชั่วโมงละ ๑,๕๐๐ บาท จำนวน ๑๑.๕ ชั่วโมง เป็นเงิน ๑๗,๒๕๐ บาท (เงินหนึ่งหมื่นเจ็ดพันสองร้อยห้าสิบบาทถ้วน) รวมเป็นเงิน ๓๔,๕๐๐ บาท (เงินสามหมื่นสี่พันห้าร้อยบาทถ้วน) (เอกสารแนบ ๔)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดอนุมัติในข้อ ๑, ๓ - ๖ และเห็นชอบในข้อ ๒ พร้อมลงนามในใบยืมเงิน ทดรองจ่ายที่แนบ ต่อไปด้วย จะเป็นพระคุณยิ่ง

อท.

(นายภูชนน ภัทรจุฑานนท์)

ผู้อำนวยการกองพัฒนาทรัพยากรบุคคล

อนุมัติ - ๑๐1, 3-6

เห็นชอบ - ๑๐2

ลงนามแล้ว

24 ธ.ค. 67
(นายนิสิต ทองสะอาด)

ผู้ช่วยผู้ว่าการ (ทรัพยากรบุคคล)
ปฏิบัติงานแทนผู้ว่าการการประปาส่งภูมิภาค

เรียน หัวหน้าหน่วยงานส่วนกลางและส่วนภูมิภาค
เพื่อโปรดทราบ

นายมนตรี คูณรัตน์
ผู้อำนวยการกองบริหารงาน
26 ธ.ค. 2567

เรียน ทนง. ☒ งานพัฒนาบุคคล ๑
☐ งานพัฒนาบุคคล ๒
☐ งานพัฒนาสื่อการเรียนรู้
☐ พนักงานในสังกัด

เพื่อดำเนินการต่อไป

อท.

25 ธ.ค. 67

(นายภูชนน ภัทรจุฑานนท์)
ผู้อำนวยการกองพัฒนาทรัพยากรบุคคล

เรียน อ.พรทิว

เพื่อดำเนินการต่อไป

จ.ค.

25 ธ.ค. 67

นางสาวปริญ พุทธพงษ์

หัวหน้างานพัฒนาบุคคล 1



โครงการฝึกอบรม

หลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร”

๑. หลักการและเหตุผล

กปภ. มุ่งเน้นการดำเนินงานตามพันธกิจองค์กรเพื่อก้าวสู่ความยั่งยืน โดยกำหนดแผนยุทธศาสตร์องค์กรพร้อมแนวทางขับเคลื่อน กปภ. ซึ่งมีหัวใจที่สำคัญคือ การเพิ่มรายได้ การลดต้นทุน การดำเนินงาน และปรับปรุงกระบวนการทำงาน การพัฒนาศักยภาพของบุคลากร พร้อมทั้งพัฒนาธุรกิจ และสร้างพันธมิตรให้กลุ่มลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อันจะส่งผลให้ กปภ. มีภาพลักษณ์ที่ดีต่อสาธารณชน เพื่อที่สามารถสร้างความร่วมมือที่ดีอันจะส่งผลต่อการบรรลุเป้าหมายตามพันธกิจของ กปภ.

สายงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ (สสส.) มีแนวทางการดำเนินงานเพื่อตอบสนองนโยบายของรัฐบาล แผนยุทธศาสตร์องค์กร และแผนยุทธศาสตร์ลูกค้าและตลาด ด้วย ๕ กลยุทธ์ หรือ ๕S ดังนี้

● S๑ : Strategic Brand Communication (สร้างกลยุทธ์สื่อสาร)

กปภ. จำเป็นต้องมีกลยุทธ์ในการสื่อสารเพื่อยกระดับภาพลักษณ์ (Brand) ขององค์กร รวมถึงมีแนวทางการสื่อสารปกป้องภาพลักษณ์เชิงลบให้กับ กปภ. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจในคุณภาพการบริการ และมีความผูกพันภักดีต่อ กปภ. ว่าดำเนินพันธกิจด้วยความมุ่งมั่นเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน ตลอดจนเน้นภาพลักษณ์การให้บริการที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางและเป็นองค์กรที่ทันสมัยโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในทุกกระบวนการทำงาน เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจอีกทั้งสามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ให้มาเป็นลูกค้าของ กปภ. และดึงดูดผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) ให้อยากเข้ามาร่วมเป็นคู่ความร่วมมือและดำเนินธุรกิจร่วมกัน เพื่อสร้างความสำเร็จในการให้บริการที่เป็นเลิศ และเป็นความสำเร็จที่ยั่งยืน (Sustainability)

สสส. มุ่งเน้นการออกแบบกระบวนการสื่อสารสร้างแบรนด์องค์กรโดยให้ความสำคัญกับบุคลากรให้มีทักษะสื่อสารในด้านต่าง ๆ ดังนี้

๑) Content เป็นการกำหนดเนื้อหาให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยให้ข้อมูลข่าวสารเพื่อสร้างความเข้าใจและทัศนคติเชิงบวก รวมถึงแก้ไขความเข้าใจที่ไม่ถูกต้องของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อ กปภ.

๒) Communication เป็นการกำหนดรูปแบบการสื่อสารให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

๓) Channel เป็นการใช้ช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยใช้ผสมผสานทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์และเพื่อให้ครอบคลุมลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

ทั้งนี้ ต้องเริ่มสร้างแบรนด์ภายในองค์กรด้วยกลยุทธ์การสื่อสารภายในองค์กรเพื่อให้บุคลากร กปภ. มีความภาคภูมิใจและผูกพันกับองค์กร มีพฤติกรรมตามค่านิยม “มุ่ง-มัน-เพื่อปวงชน-สู่ความยั่งยืน” ตลอดจนมีวัฒนธรรมการทำงานที่เป็นพลังร่วมในการขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งจะสะท้อนออกมาทางพฤติกรรมที่ให้บริการลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้บุคลากร กปภ. มีความเข้าใจอันหนึ่งอันเดียวกัน หรือที่เรียกว่า Employee Branding ทั้งนี้ มีการออกแบบการสื่อสารที่เหมาะสมกับพนักงานแต่ละ Generation ด้วย

● S๒ : Service Ambassador (บริการด้วยหัวใจ)

กลยุทธ์การสร้างบุคลากร กปภ. ให้เป็น Ambassador หรือตัวแทนองค์กร ซึ่งส่งผลต่อภาพลักษณ์ขององค์กร กล่าวคือ มีคุณสมบัติการเป็น Ambassador ทั้งในด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับบริการของ กปภ. การมี Service Mind หรือจิตใจรักการบริการ รวมถึงความสามารถในการใช้เครื่องมือ เทคนิค และ How to ที่ช่วยสนับสนุนการปฏิบัติงาน เพื่อที่สามารถสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ เป็น PWA Ambassador จะต้องสามารถสื่อสารถ่ายทอดให้บุคลากรภายในสาขาสามารถเป็น Service Ambassador ซึ่งเป็นเป้าหมายการสร้างให้พนักงานทุกคนเป็น Service Ambassador

- **S๓ : Service Recovery Plan (ใส่ใจแก้ปัญหา)**

กระบวนการแก้ไขความไม่พึงพอใจของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียให้มีความพึงพอใจจากการตอบสนองและแก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นโอกาสที่ กปภ. จะสร้างความประทับใจกับลูกค้าและอาจส่งผลให้มีความผูกพันภักดีมากกว่าลูกค้าที่ไม่เคยพบปัญหาการบริการอีกด้วย ประกอบด้วยกระบวนการ ดังนี้

๑) การแก้ปัญหาหรือรับมือกับข้อร้องเรียนของลูกค้า วิธีการสื่อสารการรับข้อร้องเรียนที่จะทำให้ลูกค้ารู้สึกพึงพอใจและเกิดความประทับใจต่อ กปภ. มากยิ่งขึ้น อีกทั้งปรับเปลี่ยนความรู้สึกจากด้านลบเป็นด้านบวก

๒) การป้องกันการเกิดข้อร้องเรียน โดยมีช่องทาง/กลไกในการรับฟังลูกค้าที่ไม่ได้รับความสะดวกในการใช้บริการของ กปภ. เพื่อแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าก่อนที่จะเกิดข้อร้องเรียน

๓) แผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ หรือ Business Continuity Plan (BCP) เพื่อเตรียมความพร้อมด้านการให้บริการในแต่ละจุดสัมผัสการให้บริการ (Touchpoint) ให้มีความต่อเนื่อง ไม่สะดุดหยุดลง

๔) การเยียวยาความเดือดร้อนของลูกค้า ในกรณีที่ กปภ. ไม่สามารถให้บริการน้ำประปาแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การนำรถบรรทุกน้ำของ กปภ. หรือประสานงานหน่วยงานท้องถิ่นไปยังบ้าน/ชุมชนหรือให้ลูกค้า/หน่วยงานท้องถิ่นมารับน้ำที่ กปภ. สาขา เป็นต้น

- **S๔ : Service Support Innovation (พัฒนานวัตกรรมบริการ)**

การส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับการให้บริการของ กปภ. (High Value Products and Services) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบูรณาการกับกระบวนการด้านการจัดเก็บองค์ความรู้และการสร้างนวัตกรรมการให้บริการ เช่น การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยสนับสนุนระบบธุรกรรมบริการลูกค้าเพื่อลดค่าใช้จ่ายของ กปภ. การปรับปรุงและพัฒนาระบบการทำธุรกรรมของลูกค้ากับ กปภ. ให้เป็นรูปแบบออนไลน์เพื่ออำนวยความสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยให้แก่ลูกค้าให้สามารถดำเนินการทุกธุรกรรมกับ กปภ. ได้ทุกที่ทุกเวลาโดยไม่ต้องเดินทางมาที่สำนักงาน กปภ. สาขา ซึ่งช่วยลดภาระงาน และจำนวนบุคลากรที่ปฏิบัติหน้าที่รับชำระค่าน้ำหน้าเคาน์เตอร์ที่ กปภ. สาขา และลดค่าใช้จ่ายในการขยายพื้นที่สำนักงานสาขาเพื่อรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทุกปี

นอกจากนี้ สสส. ต้องรับฟังลูกค้าเพื่อให้ทราบความต้องการบริการเสริมต่างๆ ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนให้ดำเนินการสำเร็จ ซึ่งจะส่งผลให้ กปภ. เติบโตอย่างต่อเนื่อง

- **S๕ : Stakeholder Relationship Management (สานสัมพันธ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)**

มุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Experience Management) และสร้างความผูกพันภักดีต่อ กปภ. (Stakeholder Engagement) รวมถึงการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางสังคมจากการดำเนินโครงการด้านการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) หรือ Social Return on Investment (SROI) ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่ใช้ในการวิเคราะห์เพื่อวัดผลประโยชน์ของโครงการต่าง ๆ ที่มีคุณค่าต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

ปัจจุบัน กปภ. มีกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ๙ กลุ่ม ได้แก่ ๑) หน่วยงานกำกับดูแล ๒) หน่วยงานเกี่ยวข้องเชิงภารกิจ ๓) ลูกค้า ๔) คู่ค้า/ผู้ส่งมอบ ๕) คู่ความร่วมมือ ๖) พนักงาน ๗) ชุมชนและสังคม ๘) คู่แข่ง และ ๙) สื่อมวลชน โดยแต่ละกลุ่มมีความต้องการและคาดหวังจาก กปภ. ที่แตกต่างกัน ซึ่ง กปภ. ต้องมีการสร้างความเข้าใจ สร้างความสัมพันธ์ สร้างการมีส่วนร่วม และสร้างความร่วมมือกับทุกหน่วยงานเพื่อให้ กปภ. สามารถดำเนินงานตามพันธกิจได้อย่างราบรื่นและบรรลุเป้าหมาย และเพื่อสร้างโอกาสในการลงทุนและผลกำไรฐานะการเงินที่เข้มแข็งยิ่งขึ้นอย่างก้าวกระโดด) ซึ่งการร่วมมือกับหน่วยงานอื่นจะช่วยให้ กปภ. ลดค่าใช้จ่าย การดำเนินการ และใช้จุดแข็งของแต่ละหน่วยงานมาผลักดันผลการดำเนินงานของ กปภ.

แนวทางการจัดการความสัมพันธ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คือ ดำเนินโครงการด้าน CSR ตามมาตรฐาน ISO ๒๖๐๐๐ และมีกระบวนการทำงานที่ไม่ส่งผลกระทบต่อชุมชน/สิ่งแวดล้อม โครงการด้าน CSV (Creating Shared Value)

คือ การสร้างคุณค่าที่มุ่งเน้นไปยังความต้องการที่แท้จริงของสังคม ผนวกกับการสร้างรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ในเชิงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยคำนึงถึงเป้าหมายความยั่งยืน (SDG) ซึ่งเป็นการส่งเสริมการบริหารจัดการที่มีความยั่งยืนตามวิสัยทัศน์องค์กร

การวิเคราะห์และประเมินผลตอบแทนทางสังคมจากการดำเนินโครงการด้านการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) หรือ Social Return on Investment (SROI) เพื่อนำผลลัพธ์มาประเมินและเป็นข้อมูลสำหรับตัดสินใจในการปรับปรุงการวางแผนการดำเนินงานด้านการจัดการความสัมพันธ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อให้สังคมได้รับประโยชน์มากขึ้น สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการและเพิ่มความพึงพอใจ

ในปี ๒๕๖๗ สสส. จึงกำหนดจัดอบรมสัมมนา “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร” ประจำปี ๒๕๖๗ เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องและมีแนวทางปฏิบัติเป็นมาตรฐานเดียวกัน ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีในการบริการที่เป็นเลิศเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าซึ่งจะนำไปสู่ความผูกพันภักดีของลูกค้าต่อ กปภ.

ทั้งนี้ การดำเนินงานตามกลยุทธ์ ๕S ตามกรอบแนวคิดดังกล่าว ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งมอบบริการที่เป็นเลิศให้แก่ลูกค้า การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ตลอดจนการเสริมสร้างความร่วมมือระหว่าง กปภ. กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งเป็นการรักษารฐานลูกค้าปัจจุบัน เพิ่มรายได้จากจำนวนลูกค้าเพิ่ม และสร้างความยั่งยืนให้องค์กร

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้ ความเข้าใจกรอบแนวคิด หลักการ ขั้นตอน วิธีการดำเนินงาน รวมถึงบทบาทและหน้าที่ของผู้ปฏิบัติงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ของ กปภ.

๒.๒ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะและความสามารถในการจัดทำแผนการสื่อสาร (corporate Branding) เพื่อสร้างแบรนด์ กปภ. การจัดทำแผนงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ ด้านการตลาดและกิจกรรมที่เหมาะสมกับบริบทของ กปภ. เพื่อสร้างความพึงพอใจและประทับใจให้แก่ลูกค้า

๒.๓ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถวิเคราะห์ และประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อวางแผนงานโครงการ/กิจกรรมต่าง ๆ สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์และแผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้าและตลาดของ กปภ.

๓. โครงสร้างเนื้อหาหลักสูตร (๒ วัน)

ลำดับที่	หัวข้อวิชา	วิทยากร
วันที่ ๑ ภาคเช้า		
๑	การดำเนินงานตามค่านิยม กปภ. มุ่ง - มั่น - เพื่อปวงชน - สู่ความยั่งยืน	ผู้บริหารสายงาน สสส. (๑.๕ ชั่วโมง)
๒	กลยุทธ์ ๕S เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานลูกค้าสัมพันธ์	
๓	Understanding PWA's Current Image การประเมินภาพลักษณ์องค์กรในปัจจุบัน กิจกรรม : การอภิปรายกลุ่มเกี่ยวกับการรับรู้บริการและภาพลักษณ์ของการประชาสัมพันธ์ภูมิภาคในปัจจุบัน	อ.สัชมเศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธานนท์
วันที่ ๑ ภาคบ่าย		
๔	ความรู้เกี่ยวกับ Brand Transformation , การสร้างแบรนด์จากภายใน, การออกแบบประสบการณ์แบรนด์ , การสร้างคุณค่าของลูกค้าจากคุณค่าแบรนด์ , การสร้าง Super Fans และองค์ประกอบที่สำคัญของแผนการยกระดับภาพลักษณ์องค์กร	อ.สัชมเศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธานนท์
วันที่ ๒ ภาคเช้า		
๕	องค์ประกอบหลักของแบรนด์และการสร้าง Brand Identity กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างและการสื่อสารแบรนด์ผ่านช่องทางต่างๆ การกำหนดประสบการณ์ของแบรนด์การสร้างแบรนด์ผ่านพนักงาน	อ.สัชมเศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธานนท์
วันที่ ๒ ภาคบ่าย		
๖	การวัดผลและการบริหารจัดการแบรนด์	อ.สัชมเศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธานนท์

หมายเหตุ : ชื่อหัวข้อและระยะเวลาบรรยายของวิทยากรภายในสามารถเปลี่ยนแปลงได้

๔. ผู้รับการฝึกอบรม

๔.๑ ผอ.กรจ. กปภ.ข. ๑ - ๑๐

๔.๒ หัวหน้างานลูกค้าสัมพันธ์ กปภ.ข.๑ - ๑๐ และหัวหน้างานลูกค้าสัมพันธ์ กปภ.สาขา (พ)

๔.๓ ผู้ปฏิบัติงานด้านสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ ของ กปภ.ข. กปภ. ๒๓๔ สาขา และพนักงานสังกัด สสส.

รวมทั้ง ๑๐๘ คน

๕. รูปแบบการฝึกอบรม

อบรมด้วยการบรรยาย ณ กปภ. สำนักงานใหญ่ โดยวิทยากรภายในและวิทยากรภายนอก กปภ.

๖. ระยะเวลาการฝึกอบรม

๒ วัน ระหว่างวันที่ ๑๒-๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗

๗. ผู้รับผิดชอบโครงการฝึกอบรม

สำนักสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์ และกองพัฒนาทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคลและนวัตกรรม

๘. ตัวชี้วัด

ผู้เข้ารับการอบรมได้รับความรู้และมีความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางดำเนินงานตามกลยุทธ์ ๕S ประจำปี ๒๕๖๗ ไม่ต่ำกว่า ๔ คะแนน (คะแนนเต็ม ๕)

๙. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๙.๑ ผู้เข้ารับการอบรมดำเนินการตามกลยุทธ์ ๕S และการขับเคลื่อนการดำเนินงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ กปภ. ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

๙.๒ ลูกค้ามีความพึงพอใจและประทับใจในการให้บริการของ กปภ.

๙.๓ กปภ. มีภาพลักษณ์ที่ดีในการรับรู้ของลูกค้า ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสาธารณชน

๑๐. งบประมาณ

ใช้งบประมาณของฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคลและนวัตกรรม

กำหนดการ โครงการฝึกอบรม
หลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร”
 ระหว่างวันที่ ๑๒ - ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร: ๐๑๓๑๒๓๗
 ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

เวลา	หัวข้อวิชา	วิทยากร
วันที่ ๑๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗		
๐๘.๐๐ - ๐๘.๓๐ น.	ลงทะเบียน	
๐๘.๓๐ - ๐๙.๐๐ น.	พิธีเปิดการฝึกอบรม	- ผู้ว่าการ กปภ. เป็นประธานพิธีเปิด - ผู้ช่วยผู้ว่าการ (สื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์) เป็นผู้กล่าวรายงาน
๐๙.๐๐ - ๐๙.๓๐ น.	การดำเนินงานตามค่านิยม กปภ. มุ่ง - มั่น - เพื่อปวงชน - สู่ความยั่งยืน	ผู้บริหารสายงาน สสส.
๐๙.๓๐ - ๑๐.๓๐ น.	กลยุทธ์ ๕S เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานลูกค้าสัมพันธ์	
๑๐.๓๐ - ๑๒.๐๐ น.	Understanding PWA's Current Image การประเมินภาพลักษณ์องค์กรในปัจจุบัน กิจกรรม : การอภิปรายกลุ่มเกี่ยวกับการรับรู้บริการและภาพลักษณ์ของการประปาส่วนภูมิภาคในปัจจุบัน	อ.สัชฌ์เศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธิฐานนท์
๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
๑๓.๐๐ - ๑๖.๓๐ น.	ความรู้เกี่ยวกับ Brand Transformation การสร้างแบรนด์จากภายใน การออกแบบประสบการณ์แบรนด์ การสร้างคุณค่าของลูกค้าจากคุณค่าแบรนด์ การสร้าง Super Fans และองค์ประกอบที่สำคัญของแผนการยกระดับภาพลักษณ์องค์กร	อ.สัชฌ์เศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธิฐานนท์
วันที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗		
๐๘.๓๐ - ๐๙.๐๐ น.	ลงทะเบียน	
๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.	องค์ประกอบหลักของแบรนด์และการสร้าง Brand Identity กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและการสื่อสารแบรนด์ผ่านช่องทางต่างๆ การกำหนดประสบการณ์ของแบรนด์การสร้างแบรนด์ผ่านพนักงาน	อ.สัชฌ์เศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธิฐานนท์
๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
๑๓.๐๐ - ๑๖.๓๐ น.	การวัดผลและการบริหารจัดการแบรนด์	อ.สัชฌ์เศรษฐ์ เรืองเดชสุวรรณ อ.นิรุช บุญยฤทธิฐานนท์

หมายเหตุ:

- มีกิจกรรมแบ่งกลุ่มอภิปรายตลอดการฝึกอบรม
- พักรับประทานอาหารว่าง ระหว่างเวลา ๑๐.๓๐-๑๐.๔๕ น. และระหว่างเวลา ๑๔.๓๐-๑๔.๔๕ น.
- ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ งานพัฒนาบุคคล ๑ กองพัฒนาทรัพยากรบุคคล โทร. ๐๒-๕๕๑-๘๘๓๖-๓๗ หรือติดต่อ น.ส.อรรทัย แนวจำปา ผู้ประสานงาน โทร. ๐๘๑-๙๓๕-๒๔๙๒ เพื่อความสะดวกในการสื่อสารและให้ข้อมูล ขอให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกท่าน แอดไลน์ (Line) คิวอาร์โค้ดนี้



รายละเอียดที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมควรทราบ
โครงการอบรมหลักสูตร “๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร”
ระหว่างวันที่ ๑๒ - ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร: ๐๑๓๑๒๓๗
ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

คำชี้แจง

๑. พิธีเปิดโครงการฝึกอบรมฯ วันจันทร์ที่ ๑๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เวลา ๐๘.๓๐ น. ให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าห้องฝึกอบรมโดยพร้อมเพรียงกัน ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่ เพื่อรับฟังคำชี้แจงต่างๆ และการแนะนำหลักสูตร รวมทั้งเข้าร่วมพิธีเปิดการฝึกอบรมต่อไป

๒. การแต่งกาย

๒.๑ สวมเสื้อสีฟ้าขาว กปภ. และกระโปรง/กางเกงสีดำทรงสุภาพ ตลอดการเข้ารับการอบรมทั้ง ๒ วัน (ระหว่างวันที่ ๑๒ - ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗)

๒.๒ สวมหน้ากากอนามัยหรือหน้ากากผ้าตลอดการฝึกอบรม

๓. กรณีไม่สามารถเข้ารับการฝึกอบรมตลอดหลักสูตรได้ ต้องแจ้งเหตุผลและความจำเป็น ทันที ที่ทราบเหตุ ทั้งด้วยวาจา และเป็นลายลักษณ์อักษรต่อ กพท. ด้วย

๔. กรุณาลงลายมือชื่อเข้ารับการฝึกอบรม ทั้งเวลาเช้า และเวลากลับให้ครบถ้วน เนื่องจากการฝึกอบรมถือเป็นวันปฏิบัติงานของ กปภ.

๕. กรณีเจ็บป่วยไม่สบายหรือมีเหตุจำเป็นเร่งด่วนไม่สามารถเข้ารับการฝึกอบรมได้ ขอให้แจ้งด้วยวาจา กับผู้ประสานงานและแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรได้ที่ งานพัฒนาบุคคล ๑ กองพัฒนาทรัพยากรบุคคล และหากมีโรคประจำตัว กรุณาเตรียมยารักษาโรคประจำตัวของท่านมาด้วย

๖. กรณีที่รับประทานอาหารประเภทมังสวัริติ อาหารอิสลามหรือมีอาหารที่รับประทานไม่ได้เนื่องจากมีอาการแพ้ กรุณาแจ้งความประสงค์ต่อผู้ประสานงาน

 ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ งานพัฒนาบุคคล ๑ กองพัฒนาทรัพยากรบุคคล

โทร. ๐๒-๕๕๑-๘๘๓๖-๓๗ หรือติดต่อ น.ส.อรทัย แนวจำปา ผู้ประสานงาน โทร. ๐๘๑-๙๓๕-๒๔๙๒ และเพื่อความสะดวกในการสื่อสารและให้ข้อมูล ขอให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกท่าน แอดไลน์ (Line) คิวอาร์โค้ดนี้



รายชื่อผู้เข้ารับการฝึกอบรม

หลักสูตร "๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร"

ระหว่างวันที่ ๑๒-๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร : ๐๑๓๑๙๒๓๗

ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

ลำดับ	รหัส พ.	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ชั้น	สังกัด
ส่วนกลาง					
๑	๕๙๔๗	นางนริยชลิ รุ่งรัตนอุบล	ผู้ช่วยผู้จัดการ (สื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์)	๑๑	สายงานผู้ช่วยผู้จัดการ (สื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์)
๒	๖๓๘๙	นายธงชัย ระยะกฤษ	ผู้อำนวยการสำนักสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์	๑๐	สำนักสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์
๓	๑๐๓๓๘	นายเฉลิมชัย ประดับจันทร์	หนง.งานธุรการ	๘	สำนักสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์
๔	๑๖๑๘๑	นางวราภรณ์ หงษ์สัมพันธ์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	สำนักสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์
๕	๙๕๔๘	น.ส.นริย เกรียงชัยพร	ผู้อำนวยการกองลูกค้าสัมพันธ์	๙	กองลูกค้าสัมพันธ์
๖	๙๘๐๖	น.ส.สุณี พลกลการ	หนง.งานแผนลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองลูกค้าสัมพันธ์
๗	๑๐๔๙๗	น.ส.อุทัยวรรณ ชีวะมงคล	หนง.งานจัดการซื้อร้องเรียนลูกค้า	๘	กองลูกค้าสัมพันธ์
๘	๑๓๗๖๖	นางชนิตา วัฒนสุริวิทย์	หนง.งานส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคม	๘	กองลูกค้าสัมพันธ์
๙	๙๕๕๓	นางจิรพรรณ รอดทอง	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๐	๑๐๓๖๗	น.ส.ปริยากร โพธิ์ทอง	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๑	๑๑๙๗๖	นายทะเล มีภูมิสม	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๒	๑๒๑๔๘	น.ส.ณัฐิณี สงวนธรรม	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๓	๑๔๗๗๗	น.ส.สุพรรณิ อางไพรินทร์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๔	๑๔๗๗๘	นางสถิตภรณ์ วงศ์ภักดิ์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๕	๑๔๗๗๙	นายโกษม โกยทอง	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๖	๑๕๑๙๒	น.ส.ธิดารัตน์ คันใจ	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๗	๑๕๖๓๒	นายศรัณย์ นุตมากุล	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๘	๑๕๖๓๓	นางจิรณภรณ์ ศาสตร์เสริม	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองลูกค้าสัมพันธ์
๑๙	๑๖๕๕๑	น.ส.ณัฐา บางสุวรรณ	นักประชาสัมพันธ์	๖	กองลูกค้าสัมพันธ์
๒๐	๑๗๘๖๗	นายชาญวิทย์ พุฒิกุลเกษม	นักวิเคราะห์ระบบงาน	๔	กองลูกค้าสัมพันธ์
๒๑	๖๕๑๗	น.ส.นิศารัตน์ เชื้อหอม	ผู้อำนวยการกองสื่อสารองค์กร	๙	กองสื่อสารองค์กร
๒๒	๕๙๔๕	น.ส.สุกัญญา สุขไพบูลย์	หนง.งานสื่อสารภาพลักษณ์	๘	กองสื่อสารองค์กร
๒๓	๖๕๑๖	น.ส.จรรุวรรณ เย็นทูล	หนง.งานสื่อสารภายใน	๘	กองสื่อสารองค์กร
๒๔	๑๐๐๗๑	นายไชยศ ชนทะกุล	หนง.งานสื่อสารสังคมออนไลน์	๘	กองสื่อสารองค์กร
๒๕	๙๕๒๑	นายศิริชัย เจสตุ	หนง.งานผลิตสื่อองค์กร	๘	กองสื่อสารองค์กร
๒๖	๕๙๔๘	นายวาทวุฒิ รัตกุล	พนักงานธุรการ	๗	กองสื่อสารองค์กร
๒๗	๗๕๔๙	นายทวีป โฆษิตจรรย์นธ์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองสื่อสารองค์กร
๒๘	๗๕๖๘	นางฐานิต ลำภาแก้ว	พนักงานธุรการ	๗	กองสื่อสารองค์กร
๒๙	๑๒๒๖๒	นายไตรพนินท์ วัชรสิงห์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๐	๑๓๕๓๒	นายเนระธิป น้อยทรงค์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๑	๑๓๕๓๓	น.ส.สาวิตรี บุรณะเหตุ	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๒	๑๔๗๗๔	น.ส.เบญญลักษณ์ บุญเกิด	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๓	๑๔๗๗๕	นายดนุพงศ์ ทัศนประเสริฐ	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๔	๑๔๙๕๗	นายพรชัย กล่อมสูงเนิน	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๕	๑๕๗๔๓	น.ส.ณัฐริกา บุญทรัพย์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองสื่อสารองค์กร
๓๖	๑๖๔๑๗	นายณัฐสิทธิ์ ขมพานิชย์	นักประชาสัมพันธ์	๖	กองสื่อสารองค์กร

รายชื่อผู้เข้ารับการฝึกอบรม

หลักสูตร "๕ กลยุทธ์ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร"

ระหว่างวันที่ ๑๒-๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร : ๐๑๓๑๒๓๗

ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

ลำดับ	รหัส พ.	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ชั้น	สังกัด
๓๗	๑๖๘๒๐	น.ส.เกียรติสุดา แสนเสนาะ	นักประชาสัมพันธ์	๕	กองสื่อสารองค์กร
๓๘	๑๗๐๐๕	น.ส.จุฑามาศ ศรีสวัสดิ์	นักประชาสัมพันธ์	๕	กองสื่อสารองค์กร
๓๙	๑๗๔๐๔	น.ส.สิริธิภา ฤกษ์นิยม	นักประชาสัมพันธ์	๔	กองสื่อสารองค์กร
๔๐	๘๙๔๙	นางมัลลิกา เจริญพานิช	นักบริหารงานทั่วไป	๘	สายงานผู้ช่วยผู้ว่าการ (สื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์)
๔๑	๑๑๙๗๕	น.ส.มนสิชา ลิ้มปัวัญญ	นักบริหารงานทั่วไป	๗	สายงานผู้ช่วยผู้ว่าการ (สื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์)
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๑					
๔๒	๗๔๕๔	นายสุธา สุนทรนันท์	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๔๓	๑๑๒๖๐	นายวิรุฬห์ ฉัตรอินทร์	นักประชาสัมพันธ์ ๗ รก.ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๔๔	๑๗๖๕๐	นายกฤษตินันท์ อัดถาหาญ	นักประชาสัมพันธ์	๔	กองระบบจำหน่าย
๔๕	๗๕๕๒	นางกัญญา เฉลิมชัย	ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาชลบุรี (พ)
๔๖	๑๒๔๔๕	น.ส.กิตติยา ไสระฐี	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กปภ.สาขาชลบุรี (พ)
๔๗	๑๐๗๑๔	นางภัทรอร ปานข่อยงาม	ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาพญา (พ)
๔๘	๑๗๗๑๖	น.ส.โซษิตา เพิ่มพูล	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาพญา (พ)
๔๙	๑๗๑๐๘	น.ส.กรชนก ทองใหม่	นักบริหารงานทั่วไป	๔	กปภ.สาขาน้ำบึง
๕๐	๑๕๗๙๖	น.ส.จิตรา นุช สอนอุ่น	นักประชาสัมพันธ์	๗	กปภ.สาขาระยอง
๕๑	๑๖๗๑๓	น.ส.สุกัญญา จิระกาญจนกิจ	นักบริหารงานทั่วไป	๖	กปภ.สาขาจันทบุรี
๕๒	๑๕๐๓๓	น.ส.สิริกานต์ เวียงนนท์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กปภ.สาขาน้ำฉาง
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๒					
๕๓	๙๙๙๓	นายทวีศักดิ์ ทองคำแก้ว	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๕๔	๑๐๐๔๐	น.ส.อัญญฐิกา โกดินธนาภรณ์	ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๕๕	๑๒๒๖๑	นายพนพล มงคลพิพรรธน์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองระบบจำหน่าย
๕๖	๑๗๖๕๘	น.ส.เกวลิณ ชัยศิริลาภ	นักประชาสัมพันธ์	๔	กองระบบจำหน่าย
๕๗	๗๒๕๒	นายพรหมนาถ นิจประกิจ	ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาพระนครศรีอยุธยา (พ)
๕๘	๑๗๖๗๐	นายพสุ ชื่องพูน	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาพระนครศรีอยุธยา (พ)
๕๙	๑๕๘๒๗	นายรณกฤต ปวรศิลป์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กปภ.สาขารังสิต (พ)
๖๐	๑๗๘๓๔	น.ส.ศิลาลักษณ์ ณะระพงษ์	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขารังสิต (พ)
๖๑	๑๕๘๐๗	นางนิศรากร ธนะภูมิ	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กปภ.สาขาปทุมธานี
๖๒	๑๗๗๕๒	น.ส.กัญจนารณ สติเมธี	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาคลองหลวง
๖๓	๑๖๗๘๒	น.ส.ชลฤดี ฉิ่งุ่น	นักประชาสัมพันธ์	๖	กปภ.สาขาชัยบุรี
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๓					
๖๔	๑๐๓๐๑	นายไพโรจน์ ภูภาณสมบุรณ์	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๖๕	๑๐๐๔๑	น.ส.อัญญลักษณ์ สวัสดิ์ไชย	ทง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๖๖	๑๔๑๗๑	น.ส.ศรียุทธา แก้วบัวดี	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๖๗	๑๖๗๘๘	นายเขมณัฏฐ์ หาญณรงค์	นักประชาสัมพันธ์	๖	กองระบบจำหน่าย
๖๘	๑๗๔๗๔	น.ส.กชกร เพ็ญวันศุกร์	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาอ้อมน้อย
๖๙	๑๓๘๙๔	น.ส.ปิยลักษณ์ ชีระมณี	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กปภ.สาขาสุมทราคร

รายชื่อผู้เข้ารับการศึกษาอบรม

หลักสูตร "๕ กลยุทธ์สู่ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร"

ระหว่างวันที่ ๑๒-๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร : ๐๑๓๑๕๒๓๗

ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

ลำดับ	รหัส พ.	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ชั้น	สังกัด
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๔					
๗๐	๖๖๒๓	นายอภิชาติ ถ้ำจันทร์	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๗๑	๑๐๐๓๙	น.ส.สุปราณี บุญชิต	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๗๒	๑๕๐๙๗	น.ส.ปาริชาติ เหล่าทอง	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๗๓	๑๕๐๙๘	นางจุติมาศ แต่งผล	นักประชาสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๗๔	๑๑๔๙๘	น.ส.ศิริเกศ เกตุกรรม	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาสุราษฎร์ธานี (พ)
๗๕	๑๕๓๔๖	นางนาถดินันท์ นครวงศ์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กปภ.สาขาสุราษฎร์ธานี (พ)
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๕					
๗๖	๘๓๔๒	นายพงศ์ศักดิ์ สุดอ่อน	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๗๗	๙๐๙๑	น.ส.ธนสุ ตรงชาติ	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๗๘	๑๖๕๕๗	น.ส.วลัยลักษณ์ สุวรรณรัมย์	นักประชาสัมพันธ์	๖	กองระบบจำหน่าย
๗๙	๑๖๘๑๓	นางสโรชา เขียวเลียน	นักประชาสัมพันธ์	๖	กองระบบจำหน่าย
๘๐	๑๐๙๘๖	น.ส.นิตยนันท์ จินดารัตน์	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาหาดใหญ่ (พ)
๘๑	๑๖๙๕๖	น.ส.พิไลพร เพชรภาค	นักประชาสัมพันธ์	๕	กปภ.สาขาหาดใหญ่ (พ)
๘๒	๑๗๖๔๐	น.ส.ทัศนศรณีย์ จินดารัตน์	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาสงขลา
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๖					
๘๓	๙๕๑๒	นายธีรศักดิ์ กิตติศิริวัฒนกุล	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๘๔	๑๑๙๕๙	น.ส.นภัสวรรณ อินทุยศ	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๘๕	๑๖๓๔๙	นายวัชรพงษ์ เป็นสูงเนิน	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๘๖	๘๑๙๘	นางอริสรา เทียงตรง	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาขอนแก่น (พ)
๘๗	๑๒๗๐๔	นางเกวลิณ เหมะวรรณกุล	นักประชาสัมพันธ์	๗	กปภ.สาขาขอนแก่น (พ)
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๗					
๘๘	๘๑๗๐	นายโสฬส คมวีระวงศ์	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๘๙	๑๑๙๖๑	น.ส.วรางคณา โคตะวงษ์	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๙๐	๑๕๗๘๗	นางณภัชชา จันทร์เทาว์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๙๑	๑๕๘๒๘	น.ส.เบญจมาภรณ์ เทศหัน	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๙๒	๑๑๙๖๒	น.ส.พิชญนันท์ สังฆะวงศ์	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาอุดรธานี (พ)
๙๓	๑๗๔๒๗	น.ส.นิภา วีระสอน	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาอุดรธานี (พ)
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๘					
๙๔	๙๘๙๘	นายวรพจน์ เอ็งเส้ง	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๙๕	๑๐๘๓๖	นายประธาน วิริยะการุณย์	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๙๖	๑๔๕๑๒	น.ส.ปณณรัตน์ จันทเรืองพงศ์	นักบริหารงานทั่วไป	๗	กองระบบจำหน่าย
๙๗	๑๗๐๔๔	น.ส.ปิยสุตา ปะวันนา	นักประชาสัมพันธ์	๕	กองระบบจำหน่าย

รายชื่อผู้เข้ารับการฝึกอบรม

หลักสูตร "๕ กลยุทธ์สู่ลูกค้าและการสร้างแบรนด์องค์กร"

ระหว่างวันที่ ๑๒-๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เลขที่รุ่นหลักสูตร : ๐๑๓๑๙๒๓๗

ณ ห้องประชุม ชั้น ๒ อาคารประปาวิวัฒน์ กปภ. สำนักงานใหญ่

ลำดับ	รหัส พ.	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ชั้น	สังกัด
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๙					
๙๘	๙๘๗๐	นายครรชิต พูนพรพัฒนากุล	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๙๙	๙๙๗๕	นางแก้วตา ศิลปสุวรรณ	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๑๐๐	๑๔๗๓๘	นายภราดร ศรีวงษ์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๑๐๑	๑๔๗๗๖	นายกานต์ กมลรัตน์	นักประชาสัมพันธ์	๗	กองระบบจำหน่าย
๑๐๒	๑๓๗๗๗	นายณัฐพล สิริโยธากร	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กปภ.สาขาเชียงใหม่ (พ)
๑๐๓	๑๗๑๗๔	น.ส.ปณิดา เกตรานนท์	นักประชาสัมพันธ์	๔	กปภ.สาขาเชียงใหม่ (พ)
การประปาส่วนภูมิภาคเขต ๑๐					
๑๐๔	๙๘๖๐	นายสุทธิรักษ์ กาบแก้ว	ผู้อำนวยการกองระบบจำหน่าย	๙	กองระบบจำหน่าย
๑๐๕	๑๕๔๔๘	นายสถิตพงษ์ ไชยมะโน	หนง.งานลูกค้าสัมพันธ์	๘	กองระบบจำหน่าย
๑๐๖	๑๓๗๔๕	น.ส.วนันต์ญา ดวงตานน	นักประชาสัมพันธ์	๔	กองระบบจำหน่าย
๑๐๗	๑๓๗๑๗	น.ส.ชนิตา ไฮ่คำ	นักประชาสัมพันธ์	๔	กองระบบจำหน่าย