

แผนงานของ กท.กสอ. ในการดำเนินงาน โครงการพัฒนาอาชีพเสริม เพิ่มรายได้ให้ชุมชนดีพร้อม (งบกลาง)
งบประมาณรวมทั้งสิ้น 41,399,200 บาท (สี่สิบเอ็ดล้านสามแสนเก้าหมื่นเก้าพันสองร้อยบาทถ้วน)

กท.ได้รับการจัดสรรผลผลิต รวม 22,800 คน งบประมาณรวม 39,449,200บาท (ไม่รวมงบดำเนินงาน 1,300,000 บาท งบสนับสนุน 200,000 บาท และงบจ้างบุคลากร 10 คน 3 เดือน จำนวน 450,000 บาท)
แบ่งเป็นหลักสูตรที่ 2 พัฒนาทักษะอาชีพพื้นฐานด้านการบริการ จำนวน 4,400 คน ในพื้นที่ จังหวัด นครศรีธรรมราช ภูเก็ต ระนอง หลักสูตรที่ 3 คือ การพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์จำนวน 17,600 คน ใน เขตพื้นที่ จังหวัด กำแพงเพชร นครสวรรค์ อ่างทอง สิงห์บุรี หลักสูตรที่ 4 การพัฒนาต่อยอดทักษะที่จำเป็นต่อการ ประกอบธุรกิจ จำนวน 800 คน ในพื้นที่ นครศรีธรรมราช สงขลา โดยให้ดำเนินการเสร็จสิ้นภายในวันที่ 30 กันยายน 2565

แผนการดำเนินงาน หลักสูตรที่ 2 จำนวน 4,400 คน งบประมาณรวม 7,431,600 บาท แบ่งเป็น ศก.10 ได้แก่ จังหวัด นครศรีธรรมราช(1,400) ภูเก็ต(1,000) ระนอง(2,000) จัดครั้งละ 200 คน จำนวนครั้งขึ้นกับแต่ละ พื้นที่ (มีงบประมาณ 337,800 บาท ต่อครั้ง ต่อ 200 คน)

หลักสูตรที่ 2 พัฒนาทักษะอาชีพพื้นฐานด้านการบริการ เพื่อเป็นอาชีพเสริม และเพิ่มรายได้ให้แก่ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นช่างชุมชน มีเนื้อหา 4 หมวด ซึ่งผู้เข้าอบรมได้รับเครื่องมือพื้นฐานการช่าง และเครื่องมือเฉพาะ ทาง 1 ชุดต่อคน โดยให้ตัวแทนชุมชนเลือกหมวดใดหมวดหนึ่ง เรียน 2 วิชา โดยมีวิชาที่ 1 เลือกจาก 5หมวด และ วิชาที่ 2 เป็นวิชาบังคับคือ ช่างติดตั้งและซ่อมบำรุงงานไฟฟ้าภายในบ้านเบื้องต้น ดังนี้

หมวด 1 งานตรวจเช็คสภาพ-ซ่อมบำรุง เครื่องยนต์ขนาดเล็ก

หมวด 2 การติดตั้งระบบควบคุมอุปกรณ์กึ่งอัตโนมัติ

หมวด 3 งานตรวจเช็คสภาพอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในบ้าน

หมวด 4 งานติดตั้งระบบภายในหรือภายนอกอาคาร

หมวด 5 งานซ่อมบำรุงระบบน้ำ

แนวทางการดำเนินงาน

- จากพื้นที่ เป้าหมาย อยู่ใน ศก.10 ทั้งหมด (ซึ่งมี กน กข ทำหนักสูตรที่ 2 เหมือนกัน)ดังนั้นน่าจะ ทำ 3 สัญญา แยกตามจังหวัด
- แบ่งทีมงาน 1 ทีม คือ ทีม กท โดย ฝ่ายบริหารทั่วไป เป็นทีมสนับสนุน
- ทีม ฝ่ายบริหารทั่วไป ทำ Flow Chart ขบวนการจัดจ้างตามระเบียบราชการ
- ต้องทำ Flow Chart การดำเนินงาน ในหลักสูตรที่ 2 มีแนวทาง รูปแบบอย่างไร (ทั้งนี้ ต้องดู วิธีการทำงานของหน่วยงานอื่นๆด้วย)
- การจัดจ้างใช้วิธี e-bidding เชิญ 3 บริษัท เข้ามาเสนอ
- วงเงินจ้าง 200 คน ต่อครั้ง จำนวน 337,800 บาท ดังนั้น จ้างตามจำนวนผลผลิต เช่น มุกดาหาร จำนวน 2,000 คน วงเงินจ้างคือ $337,800 \times 10 = 3,378,000$ บาท เป็นต้น
- หากได้รับข้อมูล ว่าดำเนินการในพื้นที่ และทราบข้อมูลติดต่อ ผู้ประสานงานชุมชน ทาง กท.จะ ส่งทีมงาน ไปติดต่อสอบถาม ประสานงานกับ ผอ.ศก.10 โดยตรง ซึ่ง ผอ.ศก.10 จะเป็น ผู้

ประสานงานชุมชนเท่านั้น เพื่อขอรายละเอียด ว่าในแต่ละพื้นที่นั้น มีความต้องการอบรมในเรื่องอะไร ซึ่งแต่ละพื้นที่ ความต้องการไม่ตรงกัน

- หากได้รับข้อมูลที่รายละเอียดเนื้อหาที่ คนในชุมชน มีความต้องการ ว่า จะเลือกหมวดไหน จาก 1 ถึง 4 แล้ว ทางทีมงาน กท.จะได้ดำเนินการจัดทำ ขอบเขตงาน (TOR) โดยมีเงื่อนไข ต้องมีวัสดุอุปกรณ์และค่าพาหนะ 200 บาท ต่อคน พิธีเปิด ใครเปิด ซึ่งต้องเขียน TOR ดีๆครับ พร้อมดำเนินการตามขั้นตอนการจัดจ้าง โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องทำสัญญาให้เสร็จสิ้น 15 กันยายน 2565 และมีกันเงิน ระหว่างเดือนตุลาคม ถึง ธันวาคม 2565 ทั้งนี้ ต้องมีเนื้องานบางส่วน ก่อน 30 กันยายน 2565
- หากได้รับข้อมูลว่าดำเนินการพื้นที่ และทราบข้อมูลความต้องการของแต่ละพื้นที่เร็ว ก็จะสามารถดำเนินการจัดจ้างได้เร็ว โดยต้องประสานงานกับ ผอ.ศก.10 โดยตรง
- ขอกังวล การลงนามสัญญา ว่าจะมีข้อขัดข้อง กับสัญญาของกองอื่นไหม เพราะบริษัทเดียวกัน คนทำงานต้องมีชื่อไม่ซ้ำ

แผนการดำเนินงาน หลักสูตรที่ 3 จำนวน 17,600 คน งบประมาณรวม 31,046,400 บาท แบ่งเป็น ศก.3 ได้แก่ จังหวัด กำแพงเพชร(7,600) นครสวรรค์(6,000) อ่างทอง(2,000) สิงห์บุรี(2,000) จัดครั้งละ 200 คน จำนวนครั้งขึ้นกับแต่ละพื้นที่ (มีงบประมาณ 352,800 บาท ต่อครั้ง ต่อ 200 คน)

หลักสูตรที่ 3 การพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ มีเนื้อหา 4 หมวด ซึ่งผู้เข้าอบรมได้รับวัสดุอุปกรณ์ในการฝึกอบรมคนละ 1 ชุด โดยให้ตัวแทนชุมชนเลือกหมวดใดหมวดหนึ่ง ดังนี้

หมวดที่ 1 อาหาร เช่น การถนอมอาหาร ผัก-ผลไม้พื้นบ้าน หรือ การทำน้ำพริกสุขภาพสมุนไพร

หมวดที่ 2 สมุนไพร เช่น เทียนโรมาจากกากกาแฟ หรือ สเปรย์สมุนไพรไล่ยุง แมลงวัน

หมวดที่ 3 ของที่ระลึก เช่น กระเป๋าหนังตอกเข็มเย็บมือ หรือ กระถางต้นไม้จากเศษผ้าและปูน

หมวดที่ 4 ผ้า เครื่องแต่งกาย เช่น เครื่องประดับจากเศษผ้า หรือ เทคนิคจับจีบผ้าประดับโต๊ะงานพิธี

แนวทางการดำเนินงาน

- จากพื้นที่ เป้าหมาย อยู่ใน ศก.3 ทั้งหมด (ซึ่งมี กน กส กม ทำหลักสูตรที่ 3 เหมือนกัน)ดังนั้น น่าจะทำ 4 สัญญา แยกตามจังหวัด
- แบ่งทีมงาน 2 ทีม คือ ทีม กข , กบ แบ่งกันกลุ่มละ 2 สัญญา โดย ฝ่ายบริหารทั่วไป เป็นทีมสนับสนุน
- ทีม ฝ่ายบริหารทั่วไป ทำ Flow Chart ขบวนการจัดจ้างตามระเบียบราชการ
- ต้องทำ Flow Chart การดำเนินงาน ในหลักสูตรที่ 3 มีแนวทาง รูปแบบอย่างไร (ทั้งนี้ ต้องดูวิธีการทำงานของหน่วยงานอื่นๆด้วย)
- การจัดจ้างใช้วิธี e-bidding เชิญ 3 บริษัท เข้ามาเสนอ
- วงเงินจ้าง 200 คน ต่อครั้ง จำนวน 352,800 บาท ดังนั้น จ้างตามจำนวนผลผลิต เช่น มุกดาหาร จำนวน 2,000 คน วงเงินจ้างคือ $352,800 \times 10 = 3,528,000$ บาท เป็นต้น
- หากได้รับข้อมูล ว่าดำเนินการในพื้นที่ และทราบข้อมูลติดต่อ ผู้ประสานงานชุมชน ทาง กท.จะส่งทีมงาน ไปติดต่อสอบถาม ประสานงานกับ ผอ.ศก.3 โดยตรง ซึ่ง ผอ.ศก.3 จะเป็น ผู้

ประสานงานชุมชนเท่านั้น เพื่อขอรายละเอียด ว่าในแต่ละพื้นที่นั้น มีความต้องการอบรมในเรื่องอะไร ซึ่งแต่ละพื้นที่ ความต้องการไม่ตรงกัน

- หากได้รับข้อมูลที่รายละเอียดเนื้อหาที่ คนในชุมชน มีความต้องการ ว่า จะเลือกหมวดไหน จาก 1 ถึง 4 แล้ว ทางทีมงาน กท.จะได้ดำเนินการจัดทำ ขอบเขตงาน (TOR) โดยมีเงื่อนไข ต้องมีวัสดุ อุปกรณ์และค่าพาหนะ 200 บาท ต่อคน พิธีเปิด ใครเปิด ซึ่งต้องเขียน TOR ดีๆครับ พร้อมดำเนินการตามขั้นตอนการจัดจ้าง โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องทำสัญญาให้เสร็จสิ้น 15 กันยายน 2565 และมีกันเงิน ระหว่างเดือนตุลาคม ถึง ธันวาคม 2565 ทั้งนี้ ต้องมีเนื้องานบางส่วน ก่อน 30 กันยายน 2565
- หากได้รับข้อมูลว่าดำเนินการพื้นที่ และทราบข้อมูลความต้องการของแต่ละพื้นที่เร็ว ก็จะสามารถดำเนินการจัดจ้างได้เร็ว โดยต้องประสานงานกับ ผอ.ศก.3 โดยตรง
- ขอกังวล การลงนามสัญญา ว่าจะมีข้อขัดข้อง กับสัญญาของกองอื่นไหม เพราะบริษัทเดียวกัน คนทำงานต้องมีชื่อไม่ซ้ำ

แผนการดำเนินงาน หลักสูตรที่ 4 ดำเนินการเอง จำนวน 800 คน จัดครั้งละ 200 คน จำนวน 4 ครั้ง ในพื้นที่ ศก.10 จังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 400 คน ศก.11 จังหวัดสงขลา จำนวน 400 คน แต่ละครั้ง (200คน) มีงบประมาณ 242,800 บาท (รวม 971,200 บาท)

หลักสูตรที่ 4 การพัฒนาต่อยอดทักษะที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ โดยให้ผู้เข้าอบรม เลือกได้ 4 วิชา จากหัวข้อหลัก 8 หัวข้อ ดังนี้

- หัวข้อที่ 1 บริการอย่างไรให้ประทับใจลูกค้า
- หัวข้อที่ 2 ต้นทุนที่ลดได้คือกำไรที่เพิ่มขึ้น
- หัวข้อที่ 3 จุดประกายธุรกิจด้วยความคิดสร้างสรรค์
- หัวข้อที่ 4 ผลิตอย่างไรให้ได้กำไรเพิ่มขึ้น
- หัวข้อที่ 5 ทางลัดและฝ่าวิกฤติการจัดหนี้
- หัวข้อที่ 6 รวยด้วยมาตรฐาน
- หัวข้อที่ 7 เพิ่มยอดขายด้วยออนไลน์
- หัวข้อที่ 8 ขายอะไรดีในยุคนี้

แนวทางการดำเนินงาน

- กท.แบ่งทีมงาน ออกเป็น 1 ทีม คือ ทีม SHAP โดยมี ชช. เป็น หัวหน้าทีม มีเจ้าหน้าที่ 7-8 คน (ฝ่ายบริหารทั่วไป สนับสนุนด้านประสานงาน เอกสารการยืมเงิน คืนเงิน การจัดซื้อวัสดุ และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง) โดยมีเป้าหมายว่าต้องดำเนินการให้เสร็จสิ้น ภายในวันที่ 30 กันยายน 2565
- จัดจำนวน 4 ครั้งๆละ 200 คน
- หากได้ข้อมูล พื้นที่ที่จะดำเนินการ รายชื่อคนอบรม และ ข้อมูลติดต่อผู้ประสานงานชุมชน ให้ทีม SHAP ประสานงานกับ ศก.10 และ ศก.11 ทั้งนี้ ต้องประสานงานกับ ผอ.ศก.เท่านั้น ในการคุยกับผู้ประสานงานชุมชนเท่านั้น โดยเอาเนื้อหาวิชาไปนำเสนอ พร้อมกำหนดวัน สถานที่ พร้อมถามรูปแบบการเปิดงาน ใครเปิด และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- 4

รายละเอียดเนื้อหาวิชา หลักสูตรที่ 4 ที่ให้คนอบรมเลือก 4 วิชา ในแต่ละครั้งที่อบรม

	หัวข้อที่ 1 บริการอย่างไรให้ ประทับใจลูกค้า	หัวข้อที่ 2 ต้นทุนที่ลดได้คือ กำไรที่เพิ่มขึ้น	หัวข้อที่ 3 จุดประกายธุรกิจ ด้วยความคิด สร้างสรรค์	หัวข้อที่ 4 ผลดีอย่างไรให้ได้ กำไรเพิ่มขึ้น	หัวข้อที่ 5 ทางลัดและฝ่า วิกฤติทางจัดหนี้	หัวข้อที่ 6 รวยด้วย มาตรฐาน	หัวข้อที่ 7 เพิ่มยอดขายด้วย ออนไลน์	หัวข้อที่ 8 ขายอะไรดี ในยุคนี้
เนื้อหาวิชา	การสร้างแบ รน์สินค้าเพื่อ เพิ่มรายได้	วิเคราะห์ รายการค้า บนหน้าบัญชี ส่วนตัว	เทคนิคการเพิ่ม มูลค่าสินค้าด้วย ความคิด สร้างสรรค์	การวางแผน การผลิตอย่าง เป็นระบบ	การบริหาร การเงินใน ครัวเรือน	การบริหาร คุณภาพสินค้า ให้ได้มาตรฐาน	ขายได้ขายดีใน facebook ต้อง ทำอะไร ปี 2022	ธุรกิจดาวรุ่งปี 2022
	การเล่าเรื่อง เพื่อสร้าง ยอดขาย	การใช้ ซอฟต์แวร์ บริหารจัดการ ในธุรกิจ ครัวเรือน	มีอะไรลึกๆ ใน มือถือกับการ สร้างรายได้	การบริหาร สต็อกสินค้า อย่างมี ประสิทธิภาพ	การปิดหนี้จาก บัตรเครดิต	กฎระเบียบ มาตรฐานสินค้า อาหาร	เปิดร้านขายใน Tiktok ให้สุดดัง แล้วตั้งค้มา ต้องเริ่มอย่างไร	แนวโน้ม พฤติกรรม ผู้บริโภคใน ปัจจุบัน
	เทคนิคการปิด การขาย	การตัดต่อคลิป VDO อย่างง่าย	เทคนิคการ ประชาสัมพันธ์ อย่างมืออาชีพ	การใช้ดิจิทัล เพื่อช่วยเพิ่ม ประสิทธิภาพ การผลิต	เทคนิคการกู้เงิน ที่เสียดอกเบี้ย ต่ำสุด	ทำไมต้องขอ อย.ในผลิตภัณฑ์ อาหาร	เปิด facebook Ads อย่างไรให้ ตรงเป้า เพิ่ม ยอดขายให้ facebook ทำงาน	พับกระดาษ ลายนารัก (โอริกามิ) สร้าง รายได้บน ออนไลน์
	จากมือใหม่สู่นัก ขายมืออาชีพ	เทคนิคการ เขียนสื่อสาร ผ่านออนไลน์	การเลือกใช้ บรรจุภัณฑ์กับ สินค้า	การบริหาร พลังงานไฟฟ้า ให้ต่ำลง	การทำบัญชี ในครัวเรือน	การถนอม อาหารอย่างมี คุณภาพ	ใช้Line Oa มา จัดการขายและ เพิ่มยอด Line	อะไรควรขาย ออนไลน์หรือ ออฟไลน์
	พัฒนาทักษะ การขาย						การใช้ประโยชน์ จากข้อมูลลูกค้า ใน Facebook	การใช้ข้อมูล เพื่อศึกษาว่า ขายอะไรดี
	เทคนิคการขาย ขั้นเทพ						การไลฟ์สด อย่างมืออาชีพ	

