



សៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី
 ការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវ
 ទេសចរណ៍



អង្គការអន្តរជាតិខាងការងារ (ILO)
 ការប្រកួតប្រជែងវិស័យអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅអាស៊ាន
 ជាកម្មសិទ្ធិរបស់ ៖

Small Business
 Competitiveness



International
 Labour
 Organization



ការប្រកួតប្រជែងវិស័យអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅអាស៊ាន ដែលរៀបចំឡើងដោយអង្គការអន្តរជាតិខាងការងារ (ILO-SBC) ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពី Creative Commons Attribution-NonCreative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported License.



អត្តសញ្ញាណ ៖ អ្នកត្រូវផ្តល់អំណះអំណាងយោងត្រឹមត្រូវ បង្ហាញពីអាជ្ញាប័ណ្ណ និងបញ្ជាក់ថា តើមានការកែប្រែ ឬយ៉ាងណា។ អ្នកត្រូវបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌនេះឲ្យបានសមស្រប ប៉ុន្តែមិនមែនតាមវិធីដែលបង្ហាញថា អ្នកផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណព្រមព្រៀងជាមួយអ្នក ឬការប្រើប្រាស់របស់អ្នកឡើយ។



មិនមែនសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម ៖ អ្នកមិនត្រូវប្រើប្រាស់ឯកសារនេះសម្រាប់គោលបំណងពាណិជ្ជកម្មឡើយ។



ចែករំលែកតែមួយ ៖ ប្រសិនបើអ្នកកែសម្រួល ផ្លាស់ប្តូរ ឬបន្ថែមលើឯកសារនេះ អ្នកត្រូវបង្ហាញពីការចូលរួមចំណែករបស់ខ្លួន ក្រោមអាជ្ញាប័ណ្ណតែមួយនឹងអាជ្ញាប័ណ្ណដើម។

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/legalcode>



Small Business Competitiveness

រៀបរៀងឡើងដោយ ៖



មាតិកា

ការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសតាមសហគមន៍ (C-BED) v

 កម្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ vi

 សារចំពោះក្រុមសិក្ខាកាម..... vii

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ១ ៖ សេចក្តីផ្តើម 1

 សកម្មភាព ១ ក ៖ ការស្គាល់គ្នា..... 1

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ២ ៖ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ .5

 សកម្មភាព ២ ក ៖ ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃ GPG5

 សកម្មភាព ២ ខ ៖ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍.....6

 សកម្មភាព ២ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន8

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៣ ៖ ការគ្រប់គ្រងសន្តិធិអនុវិស័យទេសចរណ៍..... 11

 សកម្មភាព ៣ ក ៖ សន្តិធិអនុវិស័យទេសចរណ៍..... 11

 សកម្មភាព ៣ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន..... 14

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៤ ៖ ដំណើរការរៀបចំផែនការ..... 17

 សកម្មភាព ៤ ក ៖ ការវិភាគ PEST 17

 សកម្មភាព ៤ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន.....20

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៥ ៖ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ22

 សកម្មភាព ៥ ក ៖ សមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ.....22

 សកម្មភាព ៥ ខ ៖ សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ24

 សកម្មភាព ៥ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន.....26

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៦ ៖ ការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ 28

 សកម្មភាព ៦ ក ៖ ការអង្កេត.....28

សកម្មភាព ៦ ខ ៖ ការដោះស្រាយបញ្ហា	30
សកម្មភាព ៦ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន.....	32
វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៧ ៖ ការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍.....	35
សកម្មភាព ៧ ក ៖ ការប្រកួតប្រជែង.....	35
សកម្មភាព ៧ ខ ៖ ការប្រៀបធៀបគូប្រកួតប្រជែង	36
សកម្មភាព ៧ គ ៖ ការប៉ាន់ប្រមាណការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍	38
សកម្មភាព ៧ ឃ ៖ ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ	39
សកម្មភាព ៧ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន	41
វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៨ ៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ.....	43
សកម្មភាព ៨ ក ៖ ស្តង់ដារនៃការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ.....	43
សកម្មភាព ៨ ខ ៖ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិ	45
សកម្មភាព ៨ គ ៖ ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ.....	46
សកម្មភាព ៨ ឃ ៖ ភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ	48
សកម្មភាព ៨ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន.....	49
វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទី ៩ ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព	52
សកម្មភាព ៩ ក ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព.....	52
ឧបសម្ព័ន្ធ ១ ៖ ក្រដាសផ្ទាំងធំ	56
ក្រដាសផ្ទាំងធំសម្រាប់សកម្មភាព ៣ ក	56

កម្មវិធីអភិវឌ្ឍសហគ្រាសតាមសហគមន៍ (C-BED)

ការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសតាមសហគមន៍ (C-BED) គឺជាកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ដែលចំណាយតិច និងបង្កើតថ្មីដែលរៀបចំឡើងដោយអង្គការអន្តរជាតិខាងការងារ (ILO) ដើម្បីគាំទ្រការអភិវឌ្ឍជំនាញ និងការបង្កើនសិទ្ធិអំណាចដល់សហគមន៍ មូលដ្ឋានក្នុងការកែលម្អជីវភាពរស់នៅ ផលិតភាព និងលក្ខខណ្ឌការងារកាន់តែ ប្រសើរឡើង។

ក្នុងនាមជាវិធីសាស្ត្រមួយនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល កម្មវិធី C-BED មានលក្ខណៈ ពិសេស ពោលគឺកម្មវិធីនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងតាមរបៀបមិត្តអប់រំមិត្ត ការសិក្សាផ្នែក តាមសកម្មភាព ដោយមិនមានតួនាទីគ្រូបង្រៀន អ្នកជំនាញ ឬទីប្រឹក្សាខាងក្រៅ ដែលមានជំនាញតាមផ្នែកឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ សិក្ខាកាមក្នុងកម្មវិធី C-BED សហការ គ្នាធ្វើសកម្មភាព និងកិច្ចពិភាក្សាជាបន្តបន្ទាប់ ដោយមានការណែនាំតាមដំហាន សាមញ្ញៗក្នុងសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ចំណេះដឹង ជំនាញ និង សមត្ថភាពថ្មីៗត្រូវបានបង្កើតឡើងតាមរយៈការបង្ហាត់បង្ហាញរបស់សិក្ខាកាម និងការ ចែករំលែកចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួន។ តាមវិធីនេះ កម្មវិធីនេះគឺ ជាជម្រើសដែលចំណាយតិច និងមាននិរន្តរភាពសម្រាប់អង្គភាព ឬសហគមន៍នានា។

កម្មវិធី C-BED ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយផ្អែកលើកម្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្នូល ចំនួន ២ ដែលរៀបចំឡើងដើម្បីអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពសម្រាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម និងការដំណើរការអាជីវកម្ម តាមរយៈការផ្តោតសំខាន់លើការធ្វើទីផ្សារ ការគ្រប់គ្រង ហិរញ្ញវត្ថុ និងការរៀបចំផែនការសកម្មភាព។ ទាំងនេះសុទ្ធតែជាចំណុចសំខាន់ក្នុង កម្មវិធី C-BED សម្រាប់អ្នកដែលចង់ក្លាយជាសហគ្រិន និងកម្មវិធី C-BED សម្រាប់អ្នកធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ម្យ៉ាងវិញទៀត កម្មវិធីនេះកំពុងបង្កើតកម្រង ឧបករណ៍ជាច្រើនសម្រាប់ពង្រឹងសមត្ថភាព និងបង្កើនជំនាញអាជីវកម្មសម្រាប់វិស័យ មួយចំនួន។ កម្រងឧបករណ៍ទាំងនេះអាចយកមកអនុវត្តក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដាច់ ដោយឡែក ឬចម្រុះក្នុងទម្រង់ជាម៉ូឌុល រួចបញ្ចូលទៅក្នុងកម្មវិធីដែលមានស្រាប់។

កម្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍

កម្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ៖

កម្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍គួរត្រូវបានប្រើប្រាស់ សម្រាប់ជួយដល់ស្ថាប័នគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងស្ថាប័នដែលចង់គ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ ក្នុងការកែលម្អអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ វគ្គទាំងនេះផ្តោតលើគោលការណ៍សំខាន់ៗនៃការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍សម្រាប់ជាមូលដ្ឋាន ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលសិក្ខាកាមបានដឹងពីមុនអំពីការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន និងជួយពួកគេឲ្យស្វែងយល់បន្ថែម។ ម្យ៉ាងទៀត វាអាចប្រើប្រាស់ជាមូលដ្ឋាននៃការសិក្សាពីឧបករណ៍កម្មវិធី C-BED ផ្សេងទៀត ដូចជា SBO ឬ AE។ សិក្ខាកាមចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងផ្តល់ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព (យ៉ាងហោចណាស់សកម្មភាព ៣ សម្រាប់បង្ហាញពីការកែលម្អអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ)។ នៅពេលបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល សិក្ខាកាមនឹង ៖

- ពង្រឹង និងបង្កើនចំណេះដឹងមានស្រាប់ស្តីពីការអភិវឌ្ឍការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍
- មានសមត្ថភាពរឹងមាំក្នុងការវិភាគស្ថានភាពការងារបច្ចុប្បន្ន
- ធ្វើសេចក្តីសម្រេចពីសកម្មភាពនៅពេលអនាគត។

គោលការណ៍នៃការអនុវត្តល្អ (GPG) ៖

ក្នុងពេលបណ្តុះបណ្តាល សិក្ខាកាមនឹងទទួលបានព័ត៌មាន និងមានចំណេះដឹងស្តីពីគោលការណ៍នេះ ដែលពួកគេនឹងអាចយកទៅប្រើប្រាស់ដើម្បីជំរុញការសិក្សា និងគាំទ្រពួកគេក្នុងបង្កើត ឬកែលម្អអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ គោលការណ៍នេះរៀបរាប់ពីការអនុវត្តល្អបំផុត ឧបករណ៍ និងសកម្មភាពបន្ថែមដែលបន្ថែមលើអ្វីដែលមានបង្ហាញក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដើម្បីជំរុញយល់សិក្ខាកាមក្នុងការបង្កើត ឬកែលម្អអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ លំហាត់ទាំងនេះអាចអាស្រ័យលើគោលការណ៍នៃការអនុវត្តល្អប៉ុន្តែប្រសិនបើសិក្ខាកាមមិនមានគោលការណ៍នេះទេ ពួកគេនៅតែអាចដំណើរការទៅមុខបាន ហើយក្នុងករណីចាំបាច់ ពួកគេត្រូវរំលងសកម្មភាពនោះ។ សូមសម្គាល់សញ្ញានេះ ៖



សញ្ញានេះមានន័យថា អ្នកគួរអានគោលការណ៍នៃការអនុវត្តដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែម។

សារចំពោះក្រុមសិក្សាកាម






ក្រោយពេលបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលកម្មវិធី C-BED អ្នកនឹងមានផែនការច្បាស់លាស់សម្រាប់ជំហានជាក់ស្តែងមួយចំនួនដែលអ្នកអាចប្រើប្រាស់ដើម្បីចាប់ផ្តើម ឬកែលម្អអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកនឹងមានការយល់ដឹងកាន់តែច្រើនពីគោលការណ៍គ្រឹះនៃការធ្វើអាជីវកម្ម ហើយអ្នកនឹងបានចាប់ផ្តើមបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកផ្សេងទៀតក្នុងសហគមន៍ ដែលអាចជួយ ឬសហការជាមួយអ្នកដើម្បីសម្រេចបានជោគជ័យរួមនៅពេលខាងមុខ។

វិធីសាស្ត្រនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ មានលក្ខណៈខុសប្លែកពីអភិក្រមអប់រំប្រពៃណី ពោលគឺមិនមានគ្រូបង្រៀន គ្រូឧទ្ទេស ឬអ្នកជំនាញដើម្បីជួយអ្នកឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកនឹងត្រូវសហការគ្នាធ្វើការជាក្រុម ដើម្បីអនុវត្តតាមការណែនាំជំហានសាមញ្ញៗសម្រាប់កិច្ចពិភាក្សា និងសកម្មភាពក្នុងសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ដោយសារតែមិនមានប្រធានក្រុម សមាជិកក្រុមទាំងអស់គួររៀនសូត្រអានព័ត៌មាន និងការណែនាំឲ្យសមាជិកក្រុមស្តាប់ ហើយសមាជិកក្រុមទាំងអស់នឹងចែករំលែកការទទួលខុសត្រូវលើការតាមដានពេលវេលា។ តាមវិធីថ្មីនេះ យើងនឹងសិក្សាពីគ្នាទៅវិញទៅមក តាមរយៈការចែករំលែកមតិយោបល់ ជំនាញ ចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍។ ដើម្បីសម្រេចកិច្ចការនេះ សមាជិកក្រុមទាំងអស់ត្រូវចូលរួមក្នុងកិច្ចពិភាក្សា។

មុនពេល និងក្រោយពេលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល អ្នកនឹងត្រូវបានស្នើឲ្យបំពេញការអង្កេតមួយដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប៉ះពាល់នៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ព័ត៌មានទាំងនេះនឹងត្រូវរក្សាជាសម្ងាត់ និងប្រើប្រាស់ដើម្បីកែលម្អឯកសារវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងការរៀបចំកម្មវិធីនៅថ្ងៃខាងមុខ។ សិក្សាកាមមួយចំនួនអាចនឹងត្រូវបានទាក់ទងនៅថ្ងៃខាងមុខ ក្រោយរយៈពេល ៣ ៦ ឬ ១២ ខែ ដើម្បីបំពេញការអង្កេតមួយទៀតសម្រាប់ការសិក្សាពីផែនការអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

ការណែនាំក្នុងសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ មានលក្ខណៈងាយស្រួល

អនុវត្តតាម និងបានផ្តល់ពេលវេលាកំណត់សម្រាប់ជំហាននីមួយៗផងដែរ។ សូមសម្គាល់សញ្ញាខាងក្រោមទាំងនេះ ៖

-  នៅពេលអ្នកឃើញសញ្ញានេះ សូមអានឲ្យឮៗ។
-  នៅពេលអ្នកឃើញសញ្ញានេះ មានន័យថា អ្នកកំពុងអានការណែនាំ និងធ្វើសកម្មភាព។
-  នៅពេលអ្នកឃើញសញ្ញានេះ សូមចែករំលែកព័ត៌មានក្នុងក្រុម។
-  សញ្ញានេះបង្ហាញអ្នកពីពេលវេលាប៉ាន់ស្មាននៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។
-  ប្រើប្រាស់ក្រដាសផ្ទាំងធំដែលមានក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១។ ប្រសិនបើអ្នកមិនមានក្រដាសផ្ទាំងធំ សូមប្រើក្រដាសបន្ថែម ឬសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

មុនពេលអ្នកចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល សូមអនុវត្តតាមជំហានសាមញ្ញៗខាងក្រោមដើម្បីត្រៀមរៀបចំ។

- បំពេញការអង្កេតមុនពេលចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ សូមអ្នករៀបចំ ប្រសិនបើអ្នកមិនមានឯកសារចម្លង ឬមិនទាន់បានបំពេញការអង្កេតនោះ។
- បែងចែកជាក្រុមតូចៗដែលមានសមាជិក ៥-៧ នាក់។ អ្នករៀបចំនឹងណែនាំអ្នកពីវិធីសម្រេចការងារនេះបានល្អបំផុត។
- រើសសមាជិកក្រុមម្នាក់សម្រាប់ស្ម័គ្រចិត្តចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឲ្យធ្វើជា “អ្នកអានក្នុងក្រុម”។ “អ្នកអានក្នុងក្រុម” មានតួនាទីអានព័ត៌មាន និងការណែនាំសកម្មភាពឲ្យសមាជិកក្រុមស្តាប់។ រាល់សមាជិកក្រុមដែលចេះអក្សរអាចធ្វើជា “អ្នកអានក្នុងក្រុម” បាន ហើយអ្នកគួររងរេនសមាជិកក្រុមឲ្យធ្វើជា “អ្នកអានក្នុងក្រុម” ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។

សមាជិកក្រុមទាំងអស់ត្រូវទទួលខុសត្រូវលើការពិនិត្យពេលវេលា ប៉ុន្តែសមាជិកក្រុមម្នាក់គួរត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនីមួយៗ ដើម្បីរំលឹកក្រុមនៅពេលវេលាកំណត់សម្រាប់ជំហានមួយៗ បានមកដល់។ អ្នកមិនចាំបាច់អនុវត្តតាមពេលវេលាកំណត់តឹងរឹងពេកនោះទេ ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវគ្រប់គ្រងពេលវេលាសម្រាប់

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាំងមូល។ ប្រសិនបើសកម្មភាពមួយមានរយៈពេលយូរជាង ពេលវេលាកំណត់ សូមព្យាយាមសន្សំសំចៃពេលវេលាក្នុងសកម្មភាពផ្សេងទៀតដើម្បី រក្សាតុល្យភាព។

សមាជិកក្រុមទាំងអស់ នឹងទទួលបានសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ដូចគ្នា។ សមាជិកអាចនឹងបំពេញការងារជាបុគ្គលក្នុងការណែនាំទាំងនេះ ទន្ទឹមនឹង ការងារក្រុម។ ក្រុមអាចបំពេញសកម្មភាពរួមគ្នាលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ប្រសិនបើមាន។

សូមចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដោយរីករាយ!

វិញ្ញាបនបត្របណ្ឌិត ១ ៖
សេចក្តីផ្តើម

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ១ ៖ សេចក្តីផ្តើម



២០ នាទី



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងបានស្គាល់សមាជិកផ្សេង និងវិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សាក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ យើងសិក្សាដោយមិនមានគ្រូបង្រៀនឡើយ។ អ្នកត្រូវជួយគ្នាចែករំលែកបទពិសោធន៍ផ្សេងៗ និងសួរសំណួរ ប្រសិនបើអ្នកមិនយល់ពីសកម្មភាពណាមួយ។ គោលបំណងនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះគឺ ៖

- កំណត់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ពេលវេលាសម្រាប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល ការរំពឹងទុក និងការរៀបចំសិក្ខាសាលា
- ស្គាល់ឈ្មោះសិក្ខាកាមមួយចំនួន
- យល់ពីវិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សាក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ដូចជា សកម្មភាព និងការងារក្រុម។

សកម្មភាព ១ ក ៖ ការស្គាល់គ្នា



ក្នុងសកម្មភាព ១ ក អ្នកត្រូវណែនាំខ្លួនដោយសង្ខេបដើម្បីជាការស្គាល់គ្នា។



២០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗណែនាំខ្លួន ដោយផ្តល់ព័ត៌មានពី ៖
 - ឈ្មោះពេញ និងឈ្មោះហៅក្រៅ ដែលអ្នកចូលចិត្តប្រើក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល
 - តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍
 - គោលបំណងរបស់អ្នកក្នុងការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងការរំពឹងទុករបស់អ្នកដើម្បីជួយដល់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។
២. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗចែករំលែករូបថត នាមប័ណ្ណ ឬគំនូរតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ខ្លួនដល់សិក្ខាកាមផ្សេងទៀត។ បង្ហាញព័ត៌មានទាំងនេះលើ

ជញ្ជាំង ឬនៅកណ្តាលតុ ឬបង្ហាញតាមទូរស័ព្ទចល័ត។

៣. បំពេញក្នុងសន្លឹកខាងក្រោម (ប្រសិនបើមិនធ្វើពេលនេះ អ្នកអាចធ្វើក្នុងពេលសម្រាកញ្ចាំអាហារសម្រន់ និងសម្រាកញ្ចាំបាយថ្ងៃត្រង់បាន)។

តារាង ១ ក ៖ ព័ត៌មានរបស់សិក្ខាកាម		
ឈ្មោះសិក្ខាកាម	តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍	លេខទូរស័ព្ទ/អ៊ីម៉ែល



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានស្គាល់សមាជិកក្រុម និងព័ត៌មានមួយចំនួនពីតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ពួកគេ។



**វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ២ ៖
ក្នុងអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រង
តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍**

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ២ ៖ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍



២៥ នាទី



ផ្នែកទី ១ ៖ ផ្នែក ១.៥



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងយល់ដឹងពីគោលការណ៍នៃការអនុវត្តល្អសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងកំណត់បុគ្គល ស្ថាប័នអង្គភាព និងអាជីវកម្មដែលជាសមាសធាតុសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៣។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- ផ្តល់ខ្លឹមសារសង្ខេបពីសមាសធាតុនៃ GPG
- រៀបរាប់ពីតួអង្គដែលចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក
- យល់ពីកិច្ចសហការក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍
- កំណត់ចំណុចខ្វះខាតក្នុងក្រុម/គណៈកម្មាធិការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក
- បង្កើតផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ទាក់ទាញតួអង្គបន្ថែមចូលក្នុងក្រុម ដើម្បីលុបបំបាត់ចំណុចខ្វះខាតទាំងនោះ។

សកម្មភាព ២ ក ៖ ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃ GPG



[៥ នាទី] ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងយល់ដឹងពីខ្លឹមសារសង្ខេបនៃ GPG ហើយអ្នកនឹងផ្តោតលើខ្លឹមសារមួយចំនួន។ GPG ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីឲ្យអ្នកមានទស្សនវិស័យធំទូលាយក្រោយបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

យើងនឹងចំណាយពេលវេលាយល់ពី GPG។ សូមអានផ្នែកមាតិកា GPG របស់អ្នកនោះអ្នកនឹងដឹងថា GPG ត្រូវបានបែងចែកជាពីរផ្នែក។

ផ្នែកទី១ ផ្តល់ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងផ្តល់ព័ត៌មានស្តីពីប្រធានបទសម្រាប់អ្នក ដែលមានចំណេះដឹងតិចតួចពីប្រធានបទនោះ។ ផ្នែកទី ២ វិភាគពីសមាសធាតុនៃការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។

សូមចំណាយពេលអានតារាងបង្ហាញពីប្រធានបទ ១០ ក្នុងផ្នែកទី ២ (ចាប់ពី រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរហូតដល់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ)។ យើងមិនមានពេលស្វែងយល់ គ្រប់ប្រធានបទឡើយ ប៉ុន្តែអ្នកនឹងយល់ដឹងពីប្រភេទព័ត៌មានដែលមានក្នុង GPG។

នៅថ្ងៃនេះ យើងនឹងផ្ដោតសំខាន់លើផ្នែកទី ២។ សូមចំណាយពេល ៣ ឬ ៤ នាទី ដើម្បីអានទំព័រ ២-៣ សន្លឹកដំបូងនៃផ្នែកទី ១ ដើម្បីយល់ដឹងពីខ្លឹមសារ។ យើងនឹង ចំណាយពេលអានផ្នែក ស្តីពីតួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវ ទេសចរណ៍ទាំងអស់គ្នា។

សកម្មភាព ២ ខ ៖ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍



នេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល ដែលជួយអ្នកឲ្យយល់ដឹងពីខ្លឹមសារសង្ខេបស្តីពី តួអង្គដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក ដើម្បីជួយអ្នក វាយតម្លៃប្រសិទ្ធភាពក្រុមគ្រប់គ្រងរបស់អ្នក។

ផ្នែក ២.៥ នៃផ្នែកទី ១ បង្ហាញថា ស្ថាប័នសាធារណៈតែងតែដឹកនាំការគ្រប់គ្រង តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងទទួលស្គាល់ថា ការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវ ទេសចរណ៍ពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថាប័នក្នុងវិស័យសាធារណៈផ្សេងទៀត និងអង្គការក្នុងវិស័យ ឯកជន និងអាជីវកម្ម។ ជាទូទៅ ក្រុមស្ថាប័នទាំងនេះមានឈ្មោះថា ក្រុម (ឬគណៈ កម្មាធិការ) គ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ ពេលខ្លះ ក្រុមស្ថាប័នទាំងនេះ មានឈ្មោះថា គណៈកម្មាធិការដឹកនាំវិស័យទេសចរណ៍។ យើងដឹងថា ការគ្រប់គ្រង តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ពាក់ព័ន្ធនឹងតួអង្គចម្រុះ។ តារាងតួអង្គសំខាន់ៗអាច ផ្លាស់ប្តូរពីពេលមួយទៅពេលមួយ។ ដើម្បីគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ដោយ ប្រសិទ្ធភាព ប្រការសំខាន់ៗត្រូវមានបណ្តុំតួអង្គត្រឹមត្រូវក្នុងក្រុម និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព សមាជិកក្រុម។

សូមអានតារាងស្ថាប័ន ឬផ្នែកនានានៃវិស័យសាធារណៈក្នុង GPG ដោយចាប់ផ្តើម ពីវិស័យទេសចរណ៍ សួនឧទ្យាន និងកន្លែងកំសាន្ត។ ឈ្មោះស្ថាប័ន ឬផ្នែកទាំងនេះអាច ខុសប្លែកគ្នាតាមប្រទេស និងតំបន់ ប៉ុន្តែតារាងនេះរួមបញ្ចូលស្ថាប័នសាធារណៈ សំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ ចំណែក ស្ថាប័នវិស័យឯកជនដែលរៀបរាប់ក្នុង GPG ក៏ដូចគ្នាដែរ។



២០ នាទី

1. ប្រើប្រាស់តារាង ២ ខ ដើម្បីរៀបរាប់ពីស្ថាប័នសាធារណៈ និងឯកជនដែលកំពុងចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។
2. កំណត់សមាជិកបច្ចុប្បន្នក្នុងក្រុម
3. កំណត់សមាជិកដែលគួររបន្ថែមក្នុងក្រុម
4. ត្រូវចងចាំថានេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល សម្រាប់ប្រធានគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ ប្រសិនបើអ្នកមិនមានតួនាទីនេះ (ឧ. អ្នកជាមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល) សូមចូលរួមដោយធ្វើលំហាត់ជាមួយសមាជិកក្រុមណាម្នាក់។ ប្រធានគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ ជាអ្នកណែនាំលើការធ្វើលំហាត់ ប៉ុន្តែអ្នកអាចផ្តល់មតិយោបល់បាន។

តារាង ២ ខ ៖ សមាជិកក្រុមគ្រប់គ្រងរបស់ខ្ញុំ	
ស្ថាប័ន/ផ្នែក/ក្រុមក្នុងវិស័យសាធារណៈ។ល។	ដែលចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ខ្ញុំ រួមមាន ៖
អាជីវកម្ម/អង្គភាព/ក្រុមក្នុងវិស័យឯកជន។ល។	ដែលចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ខ្ញុំ រួមមាន ៖



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើអង្គការក្នុងវិស័យសាធារណៈ និងឯកជនដែលចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។

សកម្មភាព ២ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



ក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តលើសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួនពាក់ព័ន្ធនឹងក្រុមគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ ដោយចងចាំនូវរាល់ចំណុចដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិរបស់អ្នក។



១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ២ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីសរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បាន ដើម្បីកែលម្អក្រុមគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រារបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពីពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបំផុត បញ្ជាក់ពីអ្នកដែលនឹងទទួលខុសត្រូវលើការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ២ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ២ អ្នកបានផ្ដោតលើតួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុងតំបន់របស់អ្នក ដើម្បីយល់ដឹងពីខ្លឹមសារសង្ខេបនៃស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ។ ផ្នែក ១.៥ នៃផ្នែកទី ១ ក្នុង GPG មានព័ត៌មានបន្ថែមទៀត។



**វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៣ ៖
ការគ្រប់គ្រងសន្តិធិអនុវិស័យទេសចរណ៍**

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៣ ៖ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិអនុវិស័យទេសចរណ៍



២០ នាទី



ផ្នែកទី ១ ៖ ផ្នែក ១.៦



១



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងយល់ដឹងកាន់តែច្រើនពីសារៈសំខាន់នៃការវាស់វែងសមាសធាតុក្នុងអនុវិស័យទេសចរណ៍។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៣។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- ទទួលបានចំណេះដឹងមូលដ្ឋានស្តីពីអនុវិស័យទេសចរណ៍សំខាន់ៗ
- កំណត់វិធីសាស្ត្រក្នុងការប្រមូល និងរក្សាទុកសន្និធិសំខាន់ៗ (ឧ. ចំនួនគ្រែសម្រាប់ភ្ញៀវស្នាក់នៅមួយយប់)
- កំណត់វិធីសាស្ត្រសមស្របសម្រាប់ការប្រមូលទិន្នន័យទាំងនេះ
- បង្កើតផែនការប្រមូលព័ត៌មានសម្រាប់តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍
- ប្រើប្រាស់ការសង្ខេបគំនិត ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងប្រកបដោយកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងការគោរព។

សកម្មភាព ៣ ក ៖ សន្និធិអនុវិស័យទេសចរណ៍



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងប្រើប្រាស់ការសង្ខេបគំនិតដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានពីប្រភពផ្សេងៗជាច្រើន ដើម្បីពិភាក្សាពីវិធីសាស្ត្រនានាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងសន្និធិអនុវិស័យទេសចរណ៍។ ការសង្ខេបគំនិតជាឧបករណ៍ដ៏សំខាន់ ព្រោះនៅពេលធ្វើបានត្រឹមត្រូវ វាអាចជួយអ្នកបង្កើតទំនាក់ទំនងប្រកបដោយកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងការគោរពជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ ភាគីមួយចំនួននឹងមានឥទ្ធិពលជាងភាគីផ្សេងទៀត ប៉ុន្តែអ្នកជាអ្នកដែលត្រូវធានាការយល់ដឹងរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។

ដំបូង សូមអានផ្នែក ១.៦ នៃផ្នែកទី ១ ស្តីពីអនុវិស័យទេសចរណ៍ក្នុង GPG។ មានតារាង ៤ ក្នុង GPG ដែលស្នើឲ្យអ្នកគ្រប់គ្រងសន្និធិអនុវិស័យទេសចរណ៍ ដូចជា កន្លែងស្នាក់នៅ ការដឹកជញ្ជូន សកម្មភាពនានា និងការទាក់ទាញ។ អ្នកប្រហែលជាមិនមានទិន្នន័យនេះទេ ប៉ុន្តែវាជាព័ត៌មានដ៏សំខាន់សម្រាប់បញ្ចូលក្នុងផែនការគ្រប់គ្រងតំបន់

ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍គ្រប់ជ្រុងជ្រោយ។ នៅពេលអ្នកយល់ដឹងកាន់តែច្រើនពីអនុវិស័យទាំង ៤ នេះ អ្នកនឹងកាន់តែអាចគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក និងការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ប្រសើរឡើង។



១០ នាទី

1. ពិភាក្សា និងប្រៀបធៀបវិធីសាស្ត្រដែលអ្នកអាចប្រើប្រាស់សម្រាប់ការប៉ាន់ប្រមាណសន្និធិអនុវិស័យទាំង៤នេះ៖ កន្លែងស្នាក់នៅ ការដឹកជញ្ជូន សកម្មភាព នានា និងការទាក់ទាញ
2. ព្យាយាមកំណត់វិធីសាស្ត្រល្អៗយ៉ាងតិច ២ ឬ ៣ ដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានសម្រាប់អនុវិស័យនីមួយៗ
3. អនុវត្តតាមវិធាននៃការសង្ខេបគំនិត ៖
 - ជំរុញឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបបញ្ចេញមតិ
 - ធ្វើឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបយល់ថាមានសុវត្ថិភាព និងងាយស្រួលក្នុងការផ្តល់មតិ
 - ដកស្រង់មតិយោបល់ឲ្យបានច្រើន សូម្បីតែមតិយោបល់ដែលប្លែក
4. រៀបរាប់វិធីដែលលើកឡើងក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យខាងក្រោមសម្រាប់អនុវិស័យទេសចរណ៍នីមួយៗ។

តារាង ៣ ក ៖ កំណត់វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យស្តីពីអនុវិស័យទេសចរណ៍

កន្លែងស្នាក់នៅ ៖

ការដឹកជញ្ជូន ៖

សកម្មភាព ៖

ការទាក់ទាញ ៖



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានប្រើប្រាស់ការសង្ខេបគំនិតដើម្បីកំណត់វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យសម្រាប់អនុវិស័យទេសចរណ៍។

សកម្មភាព ៣ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួន ពាក់ព័ន្ធនឹងក្រុមគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ ដោយចងចាំពីចំណុច ទាំងអស់ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិរបស់អ្នក។



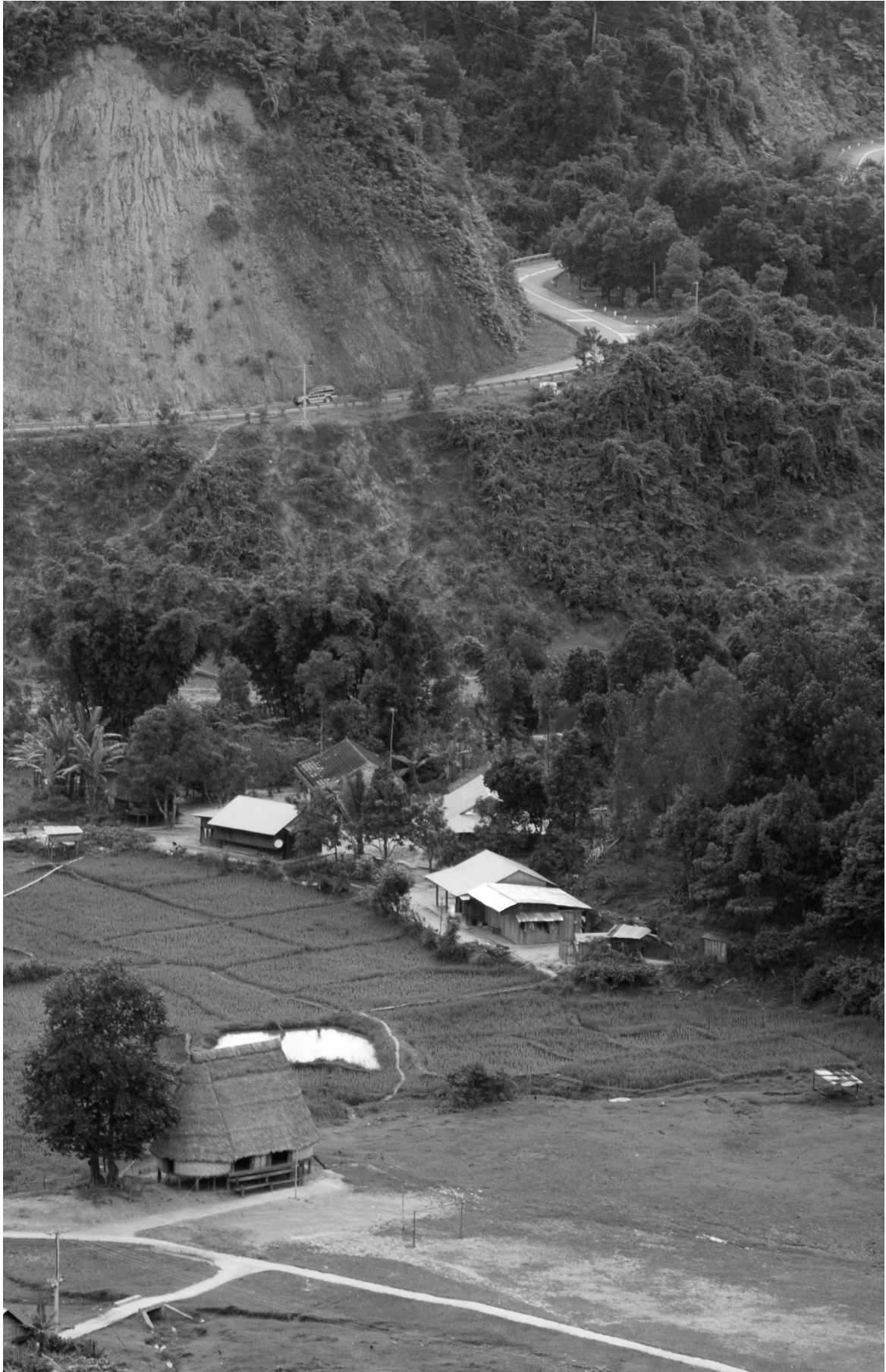
១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៣ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បី សរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានពាក់ព័ន្ធនឹងវិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រង សន្តិធិរបស់អ្នក។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធ ដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៣ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកបានផ្តោតលើរបៀបប្រមូលទិន្នន័យសម្រាប់អនុវិស័យ ទេសចរណ៍។ ផ្នែក ១.៦ ក្នុងផ្នែកទី ១ នៃ **GPG** មានព័ត៌មានបន្ថែម។



**វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៤ ៖
ដំណើរការរៀបចំផែនការ**

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៤ ៖ ដំណើរការរៀបចំផែនការ



៤០ នាទី



ផ្នែកទី ២ ៖ ផ្នែក ២.១



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ យើងនឹងផ្តោតលើគំរូស្តង់ដារដែលអាចជួយដល់ដំណើរការរៀបចំផែនការនៃការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងការអនុវត្តដោយប្រើប្រាស់គំរូការវិភាគ PEST។ ចំណុចនេះនឹងជួយអ្នកកំណត់បញ្ហាប្រឈមជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលអាចកើតមាន និងឱកាសសម្រាប់តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ២។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- រៀនសម្របសម្រួលវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីការវិភាគ PEST និង SWOT
- យល់ដឹងពីប្រភេទបញ្ហាដែលអាចរួមបញ្ចូលក្នុងការវិភាគ PEST
- កំណត់បញ្ហាប្រឈមជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលអាចកើតមាន និងឱកាសសម្រាប់តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។

សកម្មភាព ៤ ក ៖ ការវិភាគ PEST



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងបំពេញការវិភាគ PEST។

(១០ នាទី) សូមអានផ្នែក ២.១ នៃផ្នែកទី ២ ៖ សមាសធាតុនៃការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុង GPG របស់អ្នក។ ផ្នែកនេះនឹងផ្តោតលើដំណើរការរៀបចំផែនការ។ នៅទំព័រនេះ អ្នកនឹងឃើញតារាងដែលស្នើឱ្យអ្នកវាយតម្លៃខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃសម្រាប់សមាសធាតុសំខាន់ៗនៃតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ដែលមានស្រាប់។ នេះជាឧបករណ៍ដែលអ្នកអាចប្រើប្រាស់នៅពេលក្រោយជាមួយបុគ្គលិក ដើម្បីវាយតម្លៃខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃក្នុងតំបន់របស់អ្នក។ នៅប៉ុន្មានទំព័របន្ទាប់ក្នុង GPG អ្នកនឹងអានពីគំរូស្តង់ដារ (PEST និង SWOT) ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងដំណើរការរៀបចំផែនការ។ គំរូទាំងពីរត្រូវបានពន្យល់ក្នុង GPG។ សម្រាប់សិក្ខាសាលានៅថ្ងៃនេះ យើងនឹងអនុវត្តការប្រើប្រាស់គំរូការ

វិភាគ PEST ដែលវាស់វែងពីកត្តានយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច វប្បធម៌សង្គម និងបច្ចេកវិទ្យា ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងតំបន់របស់អ្នក។ សូមអានទំព័រស្តីពីគំរូការវិភាគ PEST ក្នុង GPG និង ចំណាយពេលរំលឹកឡើងវិញ។ ក្រោយសិក្ខាសាលានេះ អ្នកអាចវិភាគ PEST និង SWOT ជាមួយបុគ្គលិក និងភាគីពាក់ព័ន្ធនានាក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។



២០ នាទី

1. អនុវត្តការវិភាគ PEST ក្នុងក្រុម
2. ចំណាយពេល ២-៣ នាទីដើម្បីជ្រើសរើសតំបន់ដែលសមាជិកម្នាក់ក្នុងក្រុមធ្វើ ជាតំណាង។ ព្យាយាមជ្រើសរើសតំបន់ដែលគ្រប់គ្នាស្គាល់។
3. សរសេរឈ្មោះតំបន់ដែលអ្នកបានជ្រើសរើសក្នុងតារាងខាងក្រោម
4. សង្ខេបគំនិតស្តីពីកត្តានយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច វប្បធម៌សង្គម និងបច្ចេកវិទ្យាដែល ជះឥទ្ធិពលលើតំបន់នោះ
5. អនុវត្តតាមវិធាននៃការសង្ខេបគំនិត ៖
 - ជំរុញឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបបញ្ចេញមតិ
 - ធ្វើឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបយល់ថាមានសុវត្ថិភាព និងងាយស្រួលក្នុងការ បញ្ចេញមតិ
 - ដកស្រង់មតិយោបល់ឲ្យបានច្រើន សូម្បីតែមតិយោបល់ដែលប្លែក។

តារាង ៤ ក ៖ ការវិភាគ PEST

ឈ្មោះតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ ៖

កត្តានយោបាយ

កត្តាសេដ្ឋកិច្ច

កត្តាវប្បធម៌សង្គម

កត្តាបច្ចេកវិទ្យា



ក្នុងសកម្មភាព ៤ ក អ្នកបានប្រើប្រាស់ការសង្ខេបគំនិតដើម្បីវិភាគ PEST ។

សកម្មភាព ៤ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួន ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលយើងបានសិក្សាក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ដោយចងចាំពីចំណុច

ទាំងអស់ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិរបស់អ្នក។



១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៤ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីសរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានដើម្បីកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នកដោយផ្អែកលើការវិភាគ PEST។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៤ ខ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៤ បង្ហាញអ្នកពីរបៀបវិភាគ PEST ដែលអាចប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការរៀបចំផែនការ និងបង្ហាញពីខ្លឹមសារសង្ខេបពីដំណើរការរៀបចំផែនការ។ ផ្នែក ២.១ នៃផ្នែកទី ២ នៃ **GPG** មានព័ត៌មានបន្ថែម។

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៥ ៖
ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៥ ៖ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ



៤០ នាទី



ផ្នែកទី ២ ៖ ផ្នែក ២.២



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៥ អ្នកនឹងជ្រោតលើដំណើរការនៃការផ្តល់អាទិភាព ជម្រើសវិនិយោគលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដោយផ្អែកលើការពិចារណាពីចំណាយ- គុណតម្លៃ។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៣។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- យល់ពីសមាសធាតុនានាក្នុងការគ្រប់គ្រងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ
- កំណត់ និងជ្រោតអាទិភាពសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលត្រូវកែលម្អ
- ជំរុញឲ្យក្រុមគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍មូលដ្ឋាន ពិចារណាពីការ បង្កើតសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវសម្រាប់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។

សកម្មភាព ៥ ក ៖ សមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងជ្រោតលើសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។

(៥ នាទី) ក្នុងផ្នែក ២.២ នៃផ្នែកទី ២ ក្នុង GPG អ្នកនឹងឃើញមានតារាងផ្ទៀងផ្ទាត់ ខ្លឹមសម្រាប់ជួយអ្នកវាយតម្លៃពីឥរិយាបថសហគមន៍របស់អ្នក ចំពោះវិស័យ ទេសចរណ៍។ សូមចំណាយពេលបន្តិចដើម្បីពិនិត្យតារាងផ្ទៀងផ្ទាត់នោះឡើងវិញ និង ពិនិត្យមើលថាតើអ្នកត្រូវគូស “បាទ/ចាស” “ទេ” ឬ “មិនច្បាស់” ក្នុងកូឡោននៅខាង ស្តាំ។ ប្រសិនបើអ្នកឆ្លើយថា “ទេ” ឬ “មិនច្បាស់” សម្រាប់អំណះអំណាងណាមួយ អ្នក ប្រហែលជាត្រូវរំលឹកផ្នែកស្តីពីការចូលរួមរបស់សហគមន៍ឡើងវិញ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ សិក្ខាសាលា។

ចំណុចដែលអាចទៅរួចនោះគឺ ការវិភាគផ្នែកថវិកានិងមិនអាចឲ្យអ្នកជ្រោត ភ្លាមៗលើសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលត្រូវចាត់វិធានការឡើយ។ នេះជាបញ្ហា ធម្មតា។ យ៉ាងនេះក្តី ប្រការសំខាន់ត្រូវយល់ដឹងពីសមាសធាតុទាំងនោះ ដើម្បីជ្រោត

អាទិភាព និងចាត់វិធានការនៅពេលមានលទ្ធភាព។ សម្រាប់ជំនួយក្នុងសកម្មភាព បន្ទាប់ សូមអានផ្នែក ២.៤ នៃផ្នែកទី ២ ក្នុង GPG និងអានតារាងគំរូស្តីពីការរៀបចំ ផែនការគោលដៅហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធជាបុគ្គលិក។



៥ នាទី

1. នេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល
2. ដោយផ្អែកលើតារាងនោះ និងការប្រើប្រាស់តារាងខាងក្រោមក្នុងសៀវភៅ លំហាត់នេះ សូមបង្កើតតារាងសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធក្នុងតំបន់របស់ អ្នកដែលត្រូវចាត់វិធានការ។
3. បន្ទាប់ពីអ្នកបានបំពេញតារាងនេះ សូមផ្តល់អាទិភាពដោយរៀបចំដាច់ សមាសធាតុនីមួយៗ (ដាក់លេខ ១ សម្រាប់សមាសធាតុដែលសំខាន់បំផុត)។

តារាង ៥ក ៖ សមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ	
លំដាប់	សមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលអាចអនុវត្ត ឬកែលម្អ ដើម្បីទ្រទ្រង់វិស័យទេសចរណ៍ក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ អ្នក។ ក្រៅពីនេះ អ្នកបានរៀបចំដំបូងសមាសធាតុទាំងនេះទៅតាមសារៈសំខាន់។

សកម្មភាព ៥ ខ ៖ សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងផ្ដោតលើសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវដោយពិភាក្សាពីចំណុចដែលមាន ប្រសិទ្ធភាព និងចំណុចដែលគ្មានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីឲ្យយើងអាចសិក្សាពីគ្នាទៅវិញទៅមក។

សមាសធាតុដ៏សំខាន់មួយនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលត្រូវចាត់វិធានការ គឺសញ្ញា បង្ហាញផ្លូវ។ នេះជាសមាសធាតុដែលសំខាន់បំផុត សម្រាប់ការផ្តល់បទពិសោធន៍ល្អ ដល់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងតែងតែអាចកែលម្អបានច្រើនតាមរយៈការវិនិយោគដែល ចំណាយតិច។



២០ នាទី

1. ពិនិត្យមើលសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវក្នុងក្រុមដោយប្រើប្រាស់ចំណុចពិភាក្សាខាងក្រោម
2. ចែករំលែកគំនិតស្តីពីចំណុចដែលមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់អ្នក និងចំណុចដែល មិនមានប្រសិទ្ធភាព
3. ប្រៀបធៀបគំនិតនានាស្តីពីរបៀបកែលម្អ និងថែទាំសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ។

តារាង ៥ ខ ៖ ការកែលម្អសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ

១. សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវដែលពន្យល់បកស្រាយល្អបំផុត/អន់បំផុត (ឧ. សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវតាមដងផ្លូវនៅ ច្រកចេញដែលផ្តល់ព័ត៌មានស្តីពីប្រវត្តិសាស្ត្រ ភូមិសាស្ត្រ សត្វ និងរុក្ខជាតិក្នុងមូលដ្ឋាន។ល។) ៖

២. សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវដែលផ្តល់ការណែនាំល្អបំផុត/អន់បំផុត (បង្ហាញពីសេវា និងចំណុចចាប់អារម្មណ៍) ៖

៣. វត្ថុធាតុល្អបំផុត/អន់បំផុតសម្រាប់ធ្វើសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ (ពិចារណាពីចំណាយ និងភាពជាប់ធន់) ៖

៤. ការសង្កេត ឬមតិយោបល់ផ្សេងទៀតស្តីពីការកែលម្អសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ ៖

សកម្មភាព ៥ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួន ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដោយចងចាំពីចំណុចទាំងអស់ ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិរបស់អ្នក។



១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៥ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីសរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានដើម្បីកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក ដោយផ្អែកលើការពិភាក្សាពីសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៥ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៥ អ្នកបានផ្ដោតលើសមាសធាតុហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលអាចកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។ ផ្នែក ២.២ នៃផ្នែកទី ២ ក្នុង GPG មានព័ត៌មានបន្ថែមសម្រាប់អ្នកនៅដំណាក់កាលបន្ទាប់។

**វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៦ ៖
ការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍**

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៦ ៖ ការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍



៥៥ នាទី



ផ្នែកទី ២ ៖ ផ្នែក ២.៥



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងពិភាក្សាពីវិធីមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបង្កើតពង្រាយ និងវិភាគការអង្កេតការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៣។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- កំណត់របៀប និងទីតាំងដែលត្រូវពង្រាយ និងប្រមូលទិន្នន័យការអង្កេតពីភ្ញៀវទេសចរណ៍
- យល់ពីភាពចាំបាច់ក្នុងការវិភាគទិន្នន័យបានត្រឹមត្រូវ
- យល់ពីចំណុចខុសគ្នា និងចំណុចដូចគ្នាសំខាន់ៗរវាងទិន្នន័យស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងទិន្នន័យការធ្វើទីផ្សារភ្ញៀវទេសចរណ៍។

សកម្មភាព ៦ ក ៖ ការអង្កេត



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងសង្ខេបគំនិតស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។ ក្រៅពីនេះ អ្នកអាចផ្តោតលើផ្នែកស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុងផ្នែក ២.៥ នៃផ្នែកទី ២ ក្នុង GPG ។



២០ នាទី

1. ពិភាក្សាពីអំណះអំណាងខាងក្រោមស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍
2. ប្រៀបធៀបរបៀប ដែលគំនិតស្តីពីការអង្កេតស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ត្រូវបានរៀបចំ និងពង្រាយ។

តារាង ៦ ក ៖ ការអង្កេតការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ (VSS)

តើអ្នកកំពុងប្រើប្រាស់ VSS ឬទេ? ប្រសិនបើប្រើប្រាស់ តើវាមានប្រសិទ្ធភាពកម្រិតណាសម្រាប់អ្នក?

តើអ្នកមានបញ្ហាពាក់ព័ន្ធនឹង VSS ឬទេ? ប្រសិនបើមាន តើបញ្ហាអ្វីខ្លះ?


រៀបរាប់សំណួរយ៉ាងតិច ៥ ដែលសមស្របសម្រាប់ VSS ។

តើអ្នកស្នើឱ្យភ្ញៀវទេសចរណ៍ផ្តល់យោបល់ដើម្បីកែលម្អ VSS របស់អ្នក ឬទេ? ប្រសិនបើមែន តើវាមានគុណតម្លៃ ឬទេ? ប្រសិនបើទេ ហេតុអ្វី?


ផ្តល់ឧទាហរណ៍ពីកន្លែងដែលសមស្របសម្រាប់ស្នើឱ្យភ្ញៀវទេសចរណ៍បំពេញ VSS។

តើនរណាគួរវិភាគការអង្កេតទាំងនោះ? តើព័ត៌មានត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយដោយរបៀបណា?

តើអ្នកមានមតិយោបល់ ឬការសង្កេតបន្ថែមទៀតស្តីពី VSS ឬទេ?

 ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្តោតលើការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងរបៀបប្រមូលព័ត៌មានស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ពួកគេ។

សកម្មភាព ៦ ខ ៖ ការដោះស្រាយបញ្ហា

 ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងធ្វើសកម្មភាពមួយពាក់ព័ន្ធនឹងការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។ អ្នកនឹងចែករំលែករឿងរ៉ាវជោគជ័យស្តីពីការដោះស្រាយការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ ឬពិភាក្សាពីដំណោះស្រាយនានាចំពោះបញ្ហាការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។

៣. ការស្នើឲ្យសមាជិកក្រុមផ្តល់ការណែនាំសម្រាប់ការដោះស្រាយបញ្ហា ៖



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្តល់មតិមួយចំនួនស្តីពីរបៀបដោះស្រាយបញ្ហាការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។

សកម្មភាព ៦ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួនពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលយើងបានសិក្សាក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដោយចងចាំពីចំណុចទាំងអស់ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិរបស់អ្នក។



១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៦ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីសរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានដើម្បីកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នកដោយផ្អែកលើកិច្ចពិភាក្សា ស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន

តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពី ប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។

- ២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
- ៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
- ៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៦ គ ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៦ អ្នកបានផ្ដោតលើរបៀបប្រមូលព័ត៌មានស្តីពីការពេញចិត្តរបស់ ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងរបៀបដោះស្រាយបញ្ហាដែលភ្ញៀវទេសចរណ៍មិនពេញចិត្ត។ ផ្នែក ២.៥ នៃផ្នែកទី ២ ក្នុង GPG មានព័ត៌មានបន្ថែម។

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៧ ៖

ការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៧ ៖ ការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍



៦៥ នាទី



ផ្នែកទី ២ ៖ ផ្នែក ២.៦



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ អ្នកនឹងទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែច្រើនពីរបៀប និងមូលហេតុក្នុងការប្រមូលលទ្ធផលនីមួយៗ សម្រាប់ការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៥។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- ស្វែងយល់ពីកត្តាប្រកួតប្រជែងក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ស្រដៀងគ្នា
- យល់ថា ប្រទេសមួយចំនួនមានតម្លៃជាប្រទេសផ្សេងទៀតក្នុងនាមជាទីផ្សារប្រកួតសម្រាប់វិស័យទេសចរណ៍ក្នុងតំបន់
- យល់ពីសារៈសំខាន់នៃការជំរុញឲ្យភ្ញៀវទេសចរណ៍វិលមកធ្វើដំណើរកំសាន្តម្តងទៀតនៅថ្ងៃខាងមុខ (ការមកកំសាន្តជាថ្មី) និងលើកឡើងពីតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ឲ្យគ្រួសារ និងមិត្តភក្តិរបស់ពួកគេស្គាល់ (ការជួយផ្សព្វផ្សាយបន្ត)។

សកម្មភាព ៧ ក ៖ ការប្រកួតប្រជែង



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងផ្តោតលើគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក និងអាន GPG ដើម្បីយល់ដឹងកាន់តែច្រើនពីមូលហេតុដែលការមកកំសាន្តជាថ្មីមានសារៈសំខាន់។

អ្នកនឹងឃើញថា ផ្នែក ២.៦ នៃផ្នែកទី ២ ជាចំណុចសំខាន់ដើម្បីស្វែងយល់ពីគោលគំនិតនៃ “ភ្ញៀវដែលមកកំសាន្តជាថ្មី” និង “ភ្ញៀវដែលជួយផ្សព្វផ្សាយបន្ត”។ យើងនឹងចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីអានពីរបីទំព័រដំបូងនៃផ្នែកនេះ ដូចជា ការរៀបរាប់ពីការមកកំសាន្តជាថ្មី និងការជួយផ្សព្វផ្សាយបន្ត និងខ្លឹមសារសង្ខេបនៃគោលការណ៍ P ៤ នៃការធ្វើទីផ្សារ។ សូមឈប់អានត្រឹមផ្នែកសកម្មភាព ព្រោះយើងនឹងផ្តោតលើផ្នែកនេះទាំងអស់គ្នា។

សូមមើលក្រាហ្វិកក្នុង GPG ដែលបង្ហាញពីរបៀបដែលតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ជាច្រើនក្នុងតំបន់អាស៊ានប្រៀបធៀបគ្នា ពាក់ព័ន្ធនឹងគុណតម្លៃរំពឹងទុក និងបរិមាណភ្ញៀវទេសចរណ៍។ នេះជាសកម្មភាពកំណត់ទីតាំងដ៏សំខាន់ដែល

អាចជួយអ្នកវាយតម្លៃពីតំបន់ទេសចរណ៍របស់អ្នកធៀបនឹងគូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗ។



១០ នាទី

1. នេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល
2. កំណត់តំបន់ទេសចរណ៍ ៥ ដែលអ្នកយល់ថាជាគូប្រកួតប្រជែងដ៏សំខាន់របស់អ្នក
3. បំពេញចន្លោះខាងក្រោម។

គូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗទាំង ៥ នៃតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់ខ្ញុំ
1.
2.
3.
4.
5.



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើគូប្រកួតប្រជែង ដើម្បីជួយអ្នកកំណត់ទីតាំងវិជ្ជមាននៃតំបន់របស់អ្នកក្នុងចំណោមគូប្រកួតប្រជែងទាំងនោះ។

សកម្មភាព ៧ ខ ៖ ការប្រៀបធៀបគូប្រកួតប្រជែង



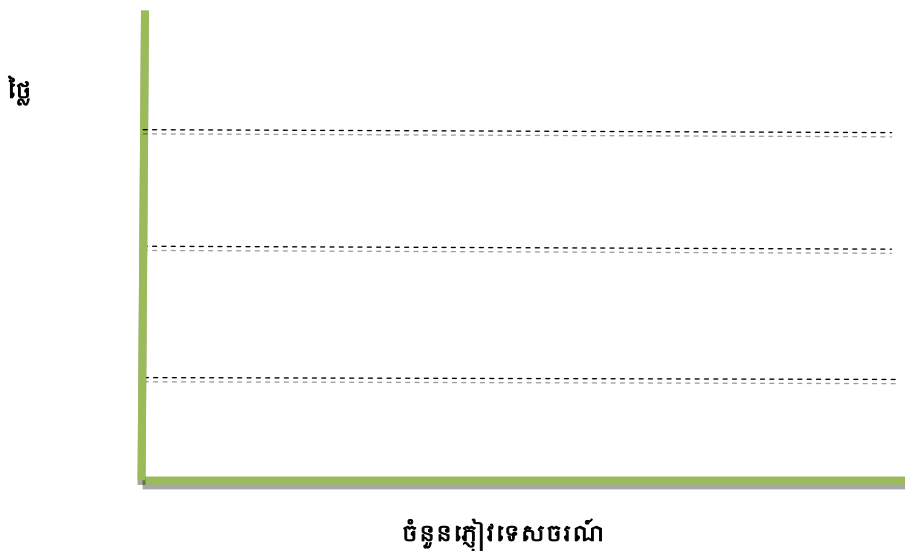
ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងកំណត់ទីតាំងតំបន់របស់អ្នកក្រុមចំណោមតំបន់ប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗ ដើម្បីយល់ដឹងពីរបៀបប្រៀបធៀបដោយស្មើភាពចំពោះតំបន់របស់អ្នកទៅនឹងគូ

ប្រកួតប្រជែង ។



៥ នាទី

1. ដាក់តំបន់របស់អ្នកក្នុងចំណោមតំបន់ប្រកួតប្រជែងទាំង ៥ ក្នុងក្រាហ្វ
2. ធ្វើសកម្មភាពនេះដោយផ្អែកលើផ្លែ និងប្រជាប្រិយភាព
3. អានសំណួរទាំង ៦ ខាងក្រោមក្រាហ្វ។ អ្នកអាចឆ្លើយសំណួរទាំងនេះនៅដំណាក់កាលបន្ទាប់ជាមួយបុគ្គលិករបស់អ្នក ដើម្បីជួយអ្នកវិភាគពីតំបន់របស់អ្នក និងគូប្រកួតប្រជែង។



- តើការដាក់ទីតាំងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់យើងនៅលើក្រាហ្វមានលក្ខណៈដូចគ្នាកាលពី ៥ ឆ្នាំមុន ឬទេ?
- នៅរយៈពេល ៥ ឆ្នាំក្រោយ តើយើងចង់កំណត់ទីតាំងនៅកន្លែងណា? តើតំបន់របស់យើងនឹងស្ថិតនៅទីតាំងណា?
- តើគូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗរបស់យើងកំពុងធ្វើអ្វីខ្លះដែលទទួលបានជោគជ័យ? តើយើងអាចរៀនសូត្រពីតំបន់ទាំងនោះបានដែរ ឬទេ? តើយើងអាចឆ្លើយតបនឹងជោគជ័យទាំងនោះដោយមិនចម្លងតាម ដោយរបៀបណា?
- ឧបមាថា អ្នកជាភ្ញៀវទេសចរណ៍បរទេស។ តាមរយៈការពិចារណាពីជម្រើសដែលអ្នកឃើញក្នុងក្រាហ្វ តើតំបន់មួយណាដែលអ្នកជ្រើសរើស នៅពេលសម្រេចចិត្តពីរបៀបចំណាយពេល និងធនធានគ្រួសារ?

- តើយើងធ្វើការ “វិភាគគូប្រកួតប្រជែង” បែបនេះជាប្រចាំក្នុងដំណើរការរៀបចំផែនការនៅថ្ងៃខាងមុខដោយរបៀបណា?
- តើយើងនឹងបណ្តុះបណ្តាលភាគីពាក់ព័ន្ធរបស់យើង និងអ្នកផ្តល់សេវាឱ្យយល់ដឹងពីសម្ពាធប្រកួតប្រជែងលើតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់យើង ដើម្បីជំរុញឱ្យសហគមន៍រក្សាគុណភាពសេវាខ្ពស់ដោយរបៀបណា?



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានកំណត់ទីតាំងតំបន់របស់អ្នកក្នុងចំណោមតំបន់ប្រកួតប្រជែង និងផ្ដោតលើសំណួរដែលយើងអាចឆ្លើយរួមគ្នាជាមួយបុគ្គលិក។

សកម្មភាព ៧ គ ៖ ការប៉ាន់ប្រមាណការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងផ្ដោតលើសំណួរអង្កេតសម្រាប់ប៉ាន់ប្រមាណការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍។ អ្នកនឹងកំណត់ព័ត៌មានប្រជាសាស្ត្រស្តីពីភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក។

យើងនឹងអានផ្នែកស្តីពីការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុងផ្នែក ២.៦ នៃ GPG ដែលអ្នកនឹងឃើញថា មានឯកសារសិក្សាស្រាវជ្រាវជាច្រើន និងសកម្មភាពនានាដែលអ្នកអាចធ្វើបាននៅពេលក្រោយជាមួយបុគ្គលិក។ ឥឡូវនេះ យើងនឹងផ្ដោតលើគំរូការអង្កេតដែលមានចំណងជើងថា “សំណួរសំខាន់ៗដែលត្រូវបញ្ចូលក្នុងការអង្កេតការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ”។ នេះជាការអង្កេតគំរូដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ផ្សេងៗ។ ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចថានឹងប្រើប្រាស់គំរូនេះ អ្នកអាចកែសម្រួលទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែងបាន។



៥ នាទី

1. នេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល
2. ឆ្លើយសំណួរក្នុងតារាង ៧ គ
3. ប្រើប្រាស់ចន្លោះខាងក្រោមដើម្បីកត់ត្រាចម្លើយរបស់អ្នក ហើយប្រសិនបើអ្នកមិនដឹងចម្លើយ សូមព្យាយាមឆ្លើយទៅតាមចំណេះដឹងរបស់អ្នក។

តារាង ៧ គ : ស្ថានភាពប្រជាសាស្ត្ររបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងទម្លាប់ចំណាយរបស់ពួកគេ

រៀបរាប់សញ្ញាភ្ញៀវទេសចរណ៍ទាំង ៥ ដែលមកកាន់តំបន់ទេសចរណ៍របស់អ្នកច្រើនជាងគេ ៖

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

តើភ្ញៀវទេសចរណ៍ភាគច្រើនស្ថិតក្នុងក្រុមអាយុណា?

< 25 26 – 39 40 – 59 > 60

សូមប៉ាន់ស្មានបរិមាណចំណាយរបស់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ម្នាក់លើផ្នែកនីមួយៗខាងក្រោម ក្នុងអំឡុងពេលស្នាក់នៅក្នុងតំបន់ទេសចរណ៍របស់អ្នក ៖

សណ្ឋាគារ/ផ្ទះសំណាក់ (១ យប់) _____

អាហារ និងភេសជ្ជៈ (១ ថ្ងៃ) _____

ការដើរផ្សារ (សរុបក្នុងអំឡុងពេលធ្វើដំណើរកំសាន្ត) _____

សកម្មភាព និងការកំសាន្ត (សរុបក្នុងអំឡុងពេលធ្វើដំណើរកំសាន្ត) _____

ផ្សេងៗ _____

សកម្មភាព ៧ យ ៖ ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងពិភាក្សាពីការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងផលប្រយោជន៍នៃការប្រមូលទិន្នន័យស្តីពីសកម្មភាពនេះ។



៣៥ នាទី

1. ឆ្លើយសំណួរខាងក្រោម
2. ចែករំលែកមតិយោបល់ស្តីពីរបៀបប្រើប្រាស់ទិន្នន័យ ស្តីពីការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ ដើម្បីកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នកឲ្យប្រសើរឡើង។

តារាង ៧ យ ៖ ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ

តើការប្រមូលទិន្នន័យស្តីពីការស្រាវជ្រាវទីផ្សារមានផលប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ? តើអ្នកអាចប្រើប្រាស់ព័ត៌មានទាំងនេះដោយរបៀបណា?

តើអ្វីខ្លះជាបញ្ហាប្រឈមក្នុងការព្យាយាមប្រមូលព័ត៌មានទាំងនេះ?

តើអ្នកចង់ណែនាំអ្វីដល់ក្រុមពីរបៀបប្រមូលទិន្នន័យស្តីពីការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ ឬទេ?



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើផលប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈមនៃការប្រមូលទិន្នន័យស្តីពីការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងរបៀបប្រមូលព័ត៌មានទាំងនេះ។

សកម្មភាព ៧ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួន ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលអ្នកបានរៀនសូត្រក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដោយចងចាំពីចំណុច ទាំងអស់ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិ របស់អ្នក។



១០ នាទី

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៧ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បី សរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានដើម្បីកែលម្អតំបន់ ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក ដោយផ្អែកលើការពិភាក្សាពីការធ្វើ ទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ ដោយផ្អែកលើអ្វីដែលអ្នកបាន សិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើ មាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៧ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៧ អ្នកបានផ្តោតលើសារៈសំខាន់នៃការធ្វើទីផ្សារតំបន់ទាក់ទាញ ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងធ្វើការស្រាវជ្រាវទីផ្សារដើម្បីកំណត់ទីតាំងតំបន់របស់អ្នកបានល្អប្រសើរ និងទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍។ សូមអានផ្នែក ២.៦ នៃផ្នែកទី ៦ ក្នុង GPG ដើម្បីទទួលបាន ព័ត៌មានបន្ថែម។

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៨ ៖
ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៨ ៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ



៩០ នាទី



ផ្នែកទី ២ ៖ ផ្នែក ២.១០



ខ្លឹមសារសង្ខេបនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងផ្តោតលើសារៈសំខាន់នៃការបង្កើតផែនការគ្រប់គ្រងវិបត្តិដើម្បីរក្សាសុវត្ថិភាពភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងទប់ស្កាត់របាយការណ៍អវិជ្ជមានពីខាងក្រៅពាក់ព័ន្ធនឹងការដោះស្រាយវិបត្តិ។ អ្នកត្រូវធ្វើសកម្មភាព ៥។ វគ្គនេះមានគោលបំណង ៖

- យល់ដឹងពីគោលគំនិតនៃស្តង់ដារសម្រាប់កម្រិតសេវា
- កំណត់ប្រភេទវិបត្តិគ្រោះធម្មជាតិ និងវិបត្តិបង្កឡើងដោយមនុស្ស ដែលអាចរំខានដល់ភ្ញៀវទេសចរណ៍
- ស្វែងយល់ពីសារៈសំខាន់នៃការរៀបចំផែនការមានប្រសិទ្ធភាព សម្រាប់ពេលកើតមានវិបត្តិ ដូចជា ទំនាក់ទំនងច្បាស់លាស់ និងមានប្រសិទ្ធភាពជាមួយសហគមន៍ និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយខាងក្រៅ
- ស្វែងយល់ពីលក្ខខណ្ឌចាំបាច់សម្រាប់ផែនការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ និងការចងក្រងឯកសារបានល្អប្រសើរ។

សកម្មភាព ៨ ក ៖ ស្តង់ដារនៃការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងយល់ដឹងពីព័ត៌មានស្តីពីស្តង់ដារ។ តាមរយៈការផ្តោតហួសពីព័ត៌មានស្តីពីទិន្នន័យភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុង GPG អ្នកនឹងមើលឃើញថាមានទំព័រជាច្រើនបង្ហាញពីស្តង់ដារ។ នៅថ្ងៃនេះ អ្នកមិនធ្វើសកម្មភាពណាមួយពាក់ព័ន្ធនឹងស្តង់ដារឡើយ ប៉ុន្តែយើងនឹងចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីអានឯកសារនេះ។



៥ នាទី

1. នេះជាសកម្មភាពជាលក្ខណៈបុគ្គល
2. អានតារាងផ្ទៀងផ្ទាត់ និងគូស X ក្នុងកូឡោន “បាទ/ចាស” ឬ “ទេ”។

តារាង ៨ ក ៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ

ការវិភាគសន្តិសុខតំបន់ទាក់ទងភ្នំវៀរទេសចរណ៍ ប្រភព ៖ អង្គការទេសចរណ៍ពិភពលោក	បាទ/ចាស	ទេ
តើអ្នកមានគោលនយោបាយសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខ ដែលចែងច្បាស់ពីគោលដៅ និងគោលបំណងរបស់អ្នក ឬទេ?		
តើអ្នកមានផែនការសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខដែលផ្អែកលើការវិភាគហានិភ័យលើភ្នំវៀរទេសចរណ៍នៅតំបន់ទាក់ទងភ្នំវៀរទេសចរណ៍ ឬទេ?		
តើផែនការសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខរបស់អ្នកមានការណែនាំច្បាស់លាស់សម្រាប់អាជ្ញាធរគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ស្តីពីទំនាក់ទំនងជាមួយភ្នំវៀរទេសចរណ៍ ឬទេ?		
តើអ្នករួមបញ្ចូលអ្នកជំនួយមូលដ្ឋានទៅក្នុងការពិភាក្សាពីគោលនយោបាយ និងផែនការសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខរបស់អ្នក ឬទេ?		
តើអ្នកមានប័ណ្ណព័ត៌មានចម្រុះភាសាសម្រាប់ភ្នំវៀរទេសចរណ៍ ដោយបង្ហាញពីគន្លឹះសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខសំខាន់ៗបំផុត ឬទេ?		
តើតំបន់ទាក់ទងភ្នំវៀរទេសចរណ៍របស់អ្នក ផ្តល់លទ្ធភាពដល់ជនពិការកម្រិតណា? (ល្អណាស់ ត្រូវកែលម្អ ឬអន់)		
តើការផ្គត់ផ្គង់ទឹកមានគ្រប់គ្រាន់ និងមានគុណភាពល្អ ឬទេ?		
តើភោជនីយដ្ឋាន និងសេវាម្ហូបអាហារទាំងអស់ត្រូវបានពិនិត្យជាប្រចាំដើម្បីធានាអនាម័យល្អ ឬទេ?		
តើសណ្ឋាគារ និងកន្លែងស្នាក់នៅទាំងអស់បំពេញតាមស្តង់ដារគ្រប់គ្រងអគ្គិភ័យក្នុងមូលដ្ឋាន ឬទេ? តើសណ្ឋាគារត្រូវបានពិនិត្យជាប្រចាំដើម្បីធានាផែនការសុវត្ថិភាពគ្រោះអគ្គិភ័យ ឬទេ?		
តើមានផែនការយថាហេតុបច្ចុប្បន្នភាពសម្រាប់គ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ ឬទេ?		
តើអ្នករៀបចំកិច្ចប្រជុំជាប្រចាំស្តីពីសុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខជាមួយតំណាងរដ្ឋាភិបាល និងសហគមន៍ ឬទេ?		



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើសមាសធាតុផ្សេងៗនៃការគ្រប់គ្រងវិបត្តិបានល្អ។

សកម្មភាព ៨ ខ ៖ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងជ្រោតលើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិដែលអ្នកមាន និងមិនទាន់មាន។



៥ នាទី

1. នេះជាសកម្មភាពអនុវត្តជាលក្ខណៈបុគ្គល
2. អានតារាងផ្ទៀងផ្ទាត់ និងគូស X ក្នុងកូឡោន “បាទ/ចាំ” ឬ “ទេ”។

តារាង ៨ ខ ៖ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិ		
ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ	បាទ/ចាំ	ទេ
“មជ្ឈមណ្ឌលបញ្ជា និងគ្រប់គ្រង” ត្រូវបានជ្រើសរើស ហើយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចសំខាន់ៗទាំងអស់ប្រមូលផ្តុំគ្នាដើម្បីគ្រប់គ្រងវិបត្តិ		
ច្រក/ផ្លូវជម្លៀសដោយមានដាក់សញ្ញាបង្ហាញផ្លូវច្បាស់លាស់		
យើងបានបណ្តុះបណ្តាលអ្នកឆ្លើយតបបឋមនឹងគ្រោះអាសន្ន ដើម្បីជួយដល់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ក្នុងករណីចាំបាច់។		
យើងមានប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងផ្ទៃក្នុងសម្រាប់ការសម្របសម្រួលសកម្មភាពនានា។		
យើងបានចាត់តាំងឋានានុក្រមអ្នកនាំពាក្យ ដែលផ្សព្វផ្សាយដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ហើយភាគីទាំងនោះដឹងពីសារៈសំខាន់ក្នុងការគោរពតាមឋានានុក្រមនេះ។		



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានជ្រោតលើវិសាលភាពនៃប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិរបស់អ្នកដោយពិនិត្យមើលថាតើអ្នកមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិបត្តិផ្សេងៗ ដែលចាំបាច់ ជាការស្រេច ឬយ៉ាងណា។

សកម្មភាព ៨ គ ៖ ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងជ្រោតលើការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។



៣០ នាទី

1. ពិភាក្សាជាមួយសមាជិកក្រុមនូវសមាសធាតុទាំង ៥ ដែលមានក្នុងដ្យាក្រាមខាងក្រោម
2. បញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។

តារាង ៨ គ ៖ ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ

សូមបញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការបង្កើត និងប្រើប្រាស់មជ្ឈមណ្ឌលបញ្ហា និងគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ៖

សូមបញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការបង្កើតច្រក/ផ្លូវជម្លៀសដោយមានសញ្ញាបង្ហាញផ្លូវ ៖

សូមបញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកឆ្លើយតបបឋម ដើម្បីជួយដល់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ ក្នុងករណីចាំបាច់ ៖

សូមបញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការបង្កើតប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងផ្ទៃក្នុង សម្រាប់សម្របសម្រួលសកម្មភាព ក្នុងពេលកើតមានវិបត្តិ ៖

សូមបញ្ចេញមតិយោបល់ស្តីពីការបង្កើតឋានានុក្រមអ្នកនាំពាក្យ និងរបៀបដែលអ្នកធានាថា ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់គោរពតាមឋានានុក្រមនេះ។



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្តោតលើការត្រៀមខ្លួនជាស្រេចសម្រាប់ តំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវ ទេសចរណ៍របស់អ្នក នៅ ពេលកើតមានវិបត្តិ ដោយពិភាក្សា និងចែករំលែកចំណេះដឹងរបស់ អ្នកស្តីពីការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។

សកម្មភាព ៨ យ ៖ ភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ



ក្នុងសកម្មភាពនេះ អ្នកនឹងស្វែងយល់ពីវិបត្តិដែលអាចកើតមាន និងភាគីពាក់ព័ន្ធដែលគួរចូលរួមក្នុងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិទាំងនេះ។



៤០ នាទី

ដោយប្រើប្រាស់តារាងខាងក្រោមសម្រាប់ជាការណែនាំ សូមរៀបរាប់វិបត្តិដែលអាចកើតមានមួយចំនួន ដោយពិចារណាពីវិបត្តិធម្មជាតិ និងវិបត្តិបង្កឡើងដោយមនុស្ស។

1. កំណត់ភាគីពាក់ព័ន្ធដែលគួរចូលរួមក្នុងបញ្ហានេះ និងការទទួលខុសត្រូវរបស់ពួកគេ។

តារាង ៨ យ ៖ ភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ		
តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ និងការទទួលខុសត្រូវ		
វិបត្តិ (ទឹកជំនន់ កូដកម្ម។ល។)	ភាគីពាក់ព័ន្ធ (ស្ថាប័ន មន្ត្រី នាយកដ្ឋាន។ល។)	ការទទួលខុសត្រូវរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ



តាមរយៈការធ្វើសកម្មភាពនេះ អ្នកបានផ្ដោតលើភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ ដែលចូលរួមក្នុង ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិក្នុងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក និងពិនិត្យមើលប្រភេទវិបត្តិ ដែលអាចកើតឡើង។

សកម្មភាព ៨ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន



នៅក្នុងសកម្មភាពចុងក្រោយនៃវគ្គនេះ អ្នកនឹងសម្រេចចិត្តពីសកម្មភាពជាក់លាក់មួយចំនួន ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលអ្នកបានរៀនសូត្រក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដោយចងចាំពីចំណុច ទាំងអស់ដែលអ្នកបានពិភាក្សាកន្លងមក សូមចំណាយពេលពីរបីនាទីដើម្បីកត់ត្រាមតិ របស់អ្នក។



១០ នាទី

១

១. សិក្ខាកាមម្នាក់ៗប្រើប្រាស់តារាង ៨ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បី សរសេរពីការផ្លាស់ប្តូរ ១-៣ ដែលអ្នកចង់បានដើម្បីកែលម្អតំបន់ទាក់ទាញ ភ្ញៀវទេសចរណ៍ដោយផ្អែកលើការពិភាក្សាពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។ ដោយផ្អែក លើអ្វីដែលអ្នកបានសិក្សាក្នុងសកម្មភាពពីមុន តើអ្នកចង់ឲ្យមានការកែលម្អ ដែរ ឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមសម្រេចចិត្តពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកនឹងអនុវត្ត ឬកែលម្អ។
២. កត់ត្រាពីរបៀបដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៣. កត់ត្រាពេលវេលាដែលអ្នកនឹងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ
៤. នៅទីបញ្ចប់ បញ្ជាក់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរនេះ។

តារាង ៨ ង ៖ ផែនការសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួន			
ការផ្លាស់ប្តូរ	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៨ អ្នកបានផ្តោតលើរបៀបធានាថាតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍របស់អ្នក ត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ពេលកើតមានវិបត្តិ របៀបគ្រប់គ្រងវិបត្តិ និងអ្នកដែលគួរចូលរួមក្នុងកិច្ចការនេះ។ ផ្នែក ២.១០ នៃផ្នែកទី ២ នៃ GPG មានព័ត៌មានបន្ថែមស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។



វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៩ ៖
ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទី ៩ ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព



៤០ នាទី



ដោយសារបន្ទុកការងារ ឬកម្រិតនឹងការគ្រប់គ្រងតំបន់ទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ វាមិនមែនជាការងាយស្រួលក្នុងការអនុវត្តការផ្លាស់ប្តូរ ទៅតាមការចង់បានរបស់អ្នកឡើយ។ ក្នុងវគ្គនេះ អ្នកនឹងពិនិត្យមើលការងារដែលអ្នកសម្រេចបានក្នុងអំឡុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ និងបង្កើតជាផែនការសកម្មភាពសាមញ្ញមួយដើម្បីកែលម្អអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកត្រូវបំពេញសកម្មភាពមួយ។

សកម្មភាព ៩ ក ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព



អ្នកនឹងធ្វើការជាជំហានៗ និងតាមវគ្គនីមួយៗដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីសកម្មភាព និងផែនការសកម្មភាពដែលអ្នកបានបង្កើតឡើង។



៤០ នាទី

១. អ្នកពិភាក្សាជាក្រុម។ សមាជិកគ្រប់រូបនិយាយពីអ្វីដែលពួកគេយល់ដឹងក្នុងសកម្មភាពនីមួយៗ។ អ្នកចាប់ផ្តើមពីសកម្មភាពទីមួយនេះ។
២. សម្រាប់ជំហានបន្ទាប់ អ្នកប្រើប្រាស់តារាង ៩ ក ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព។ អ្នកពិនិត្យមើលផែនការសកម្មភាពដែលអ្នកបានបំពេញសម្រាប់វគ្គនីមួយៗ និងជ្រើសរើសការផ្លាស់ប្តូរណាមួយដែលអ្នកនឹងចាប់ផ្តើមមុនគេ និងពេលវេលា ៖ ក្នុងរយៈពេល ១ សប្តាហ៍ ១ ខែ ឬ ២ ខែ? រៀបរាប់សកម្មភាពយ៉ាងហោចណាស់ ៣ (១៥ នាទី)។
៣. សមាជិកម្នាក់ៗបង្ហាញពីផែនការសកម្មភាពអាទិភាពរបស់ខ្លួន ចំណែកក្រុមចែករំលែកគំនិតរបស់ខ្លួនថាតើផែនការសកម្មភាពទាំងនោះគួរផ្លាស់ប្តូរ ឬក៏វាជាវិធីដ៏ល្អ។ សិក្ខាកាមម្នាក់ៗមានពេល ៥ នាទី (២៥ នាទី)។
៤. ក្នុងក្រុម អ្នកអាចប្រើប្រាស់ពេលវេលាបន្ថែមដើម្បីសម្រេចថាតើអ្នកត្រូវ

ជួបម្តងទៀត ឬយ៉ាងណា បន្ទាប់ពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដើម្បីអនុវត្តសកម្មភាព មួយចំនួន ដូចជា ការកំណត់ចំណាយជាដើម។ អ្នកអាចរៀបចំការជួប ប្រជុំជាប្រចាំ និងពិភាក្សាពីរបៀបប្រឈមនឹងការផ្លាស់ប្តូរដែលអ្នកចង់បាន។

តារាង ៩ ក ៖ ផែនការសកម្មភាពអាទិភាព			
ការផ្លាស់ប្តូរអាទិភាព	វិធីសាស្ត្រ	ពេលវេលា	អ្នកទទួលខុសត្រូវ



ការផ្តល់អាទិភាពសកម្មភាព ដែលជាសកម្មភាពដែលអ្នកបានបំពេញនៅពេលបញ្ចប់ វគ្គបណ្តុះបណ្តាល គឺជាជំហានដ៏សំខាន់។ វានឹងជំរុញឲ្យអ្នកសម្រេចចិត្តពីរបៀប អនុវត្តអ្វីដែលបានរៀនក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះក្នុងការងារ និងជីវិតប្រចាំថ្ងៃ។ អ្នកអាចប្រើប្រាស់វា រួមជាមួយសៀវភៅណែនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដើម្បីកែសម្រួល និងលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯងក្នុងការចាត់វិធានការនានា។

នេះជាចំណុចបញ្ចប់នៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ឥឡូវនេះ អ្នកអាចបញ្ចប់ការ វាយតម្លៃបាន។ ក្នុងរយៈពេលពីរបីខែក្រោយ នឹងមានសកម្មភាពតាមដានបន្តទៀត។



**ឧបសម្ព័ន្ធ ១ ៖
ក្រដាសឆ្នាំលក់**

ឧបសម្ព័ន្ធ ១ ៖ ក្រដាសផ្ទាំងធំ

សរសេរព័ត៌មាននេះលើក្រដាសផ្ទាំងធំមុនពេលចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

ក្រដាសផ្ទាំងធំសម្រាប់សកម្មភាព ៣ ក



១

ក្រដាសផ្ទាំងធំទី ១ ៖ គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការសង្ខេបគំនិតដោយប្រសិទ្ធភាព

- ជំរុញឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបចែករំលែកមតិយោបល់
- ធ្វើឲ្យសមាជិកគ្រប់រូបយល់ថាមានសុវត្ថិភាព និងងាយស្រួលក្នុងការចែករំលែកមតិយោបល់
- ដកស្រង់មតិយោបល់ឲ្យបានច្រើន សូម្បីតែមតិយោបល់ដែលប្លែកៗ