



Perfect Training & Service Co., Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

หลักสูตร เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

จัดอบรมวันที่ 18 เมษายน 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท 6

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องขอบเขต ขั้นตอนการบริหารงานจัดซื้อ รูปแบบการจัดซื้อที่มีผลต่อสัมพันธภาพกับผู้ขาย เจาะลึกการจัดแบ่งกลุ่มสินค้าต่างๆ ให้เห็นภาพชัดเจนในการบริหารจัดการ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ความเข้าใจดังกล่าวไปใช้ในการบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

1. เรียนรู้เข้าใจถึงขอบเขตขั้นตอนในการบริหารงานจัดซื้อ
2. เข้าใจเป้าหมายสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถเลือกซื้อได้ตรงตามความต้องการ
4. เรียนรู้วิธีการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า และการบริหารจัดการอย่างละเอียด
5. เรียนรู้การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วิธีการสัมมนาการบรรยาย

Group Discussion Case Study

เนื้อหาการเรียนรู้เวลา 09:00-16:00 น.

1. Scope ของการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
 - ปัจจัยพิจารณาการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า
 - Workshop การจัดแบ่งกลุ่มสินค้าตามวิธีการต่างๆ
2. บทบาทและขั้นตอนการทำงานของฝ่ายจัดซื้อ
3. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายกับรูปแบบการจัดซื้อ
4. ตั้งเป้าหมายในการจัดซื้อจัดหาให้ตรงกับความต้องการ
5. เจาะลึกยุทธศาสตร์การจัดซื้อจัดหาสินค้าแต่ละกลุ่ม
6. การวิเคราะห์และการจัดกลุ่มสินค้า
 - การจัดกลุ่มสินค้าตามมูลค่า โดย Pareto Rule (80/20) , ABC Analysis
- การจัดกลุ่มสินค้าและกลยุทธ์การบริหารสินค้าแต่ละกลุ่ม โดย Supply Positioning Model
7. เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
8. การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ
9. การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
10. เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
11. เคล็ดลับการสร้างกำไรให้กับองค์กร
12. Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง

วิทยากร

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

กรรมการผู้จัดการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์
นายกสมาคมคนแรก (พ.ศ. 2531-2549) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ

สอบถามและสำรองที่

Tel: 02-4646524, 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326
E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com





Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท
สมัครก่อนวันที่ 11 เมษายน 2561 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง