



Perfect Training & Service Co., Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

หลักสูตร การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Procurement)

วันที่ 12 พฤศจิกายน 2562 เวลา 09.00 – 16.00 น.
ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)

ในปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ที่ผู้บริหารของทุกองค์กรให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้กับองค์กร ซึ่งการบริหารการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้นจะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยที่สำคัญ คือ

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในการจัดซื้อ เนื่องจากองค์กรมีการจัดซื้อสินค้ามากมายหลายประเภท ขณะเดียวกันองค์กรเองก็มีทรัพยากรที่จำกัดทั้งเวลา งบประมาณและกำลังคน จึงควรทำการวิเคราะห์ลักษณะของสินค้าที่กำลังดำเนินการจัดซื้อว่ามีความสำคัญมากน้อยเพียงใด ก่อนกำหนดแนวทางการจัดซื้อสินค้าแต่ละประเภทผ่านแนวคิด Supply Position Model นอกจากนี้แล้วองค์กรจำเป็นต้องวิเคราะห์ว่าผู้ค้า (Supplier) ที่องค์กรติดต่อซื้อขายสินค้าหรือบริการมององค์กรอย่างไร โดยอาศัยหลักการ Supplier Perception Model ซึ่งหากองค์กรเราเข้าใจในสองส่วนนี้แล้ว องค์กรจะสามารถวางแผนการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ปัจจัยที่สอง คือ การเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference – TOR) ที่ครอบคลุม ชัดเจน และเหมาะสม เพื่อให้ผู้ค้าเข้าใจถึงความต้องการของบริษัท รวมทั้งเป็นการวางกรอบในการคัดกรองผู้ค้าที่มีคุณภาพและรักษาผลประโยชน์ให้กับองค์กรด้วย

ปัจจัยสุดท้าย คือ หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งที่เวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม เพื่อได้มาซึ่งผู้ค้าที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคาสินค้าหรือบริการ

วัตถุประสงค์

ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเข้าใจการจำแนกสินค้าในองค์กรออกเป็นประเภท และเข้าใจหลักการวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อสินค้าในแต่ละรายการผ่านหลัก Supply Positioning Model รวมทั้งเข้าใจมุมมองของผู้ค้าที่มีต่อองค์กร ผ่านหลัก Supplier Perception Model. ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference) ในการจัดซื้อ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการคัดเลือกผู้ค้า รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา เวลา 09:00-16:00 น.

>>> หลักการของ Supply Positioning Model (พร้อม Workshop)

- การวิเคราะห์ปริมาณสั่งซื้อ Spend Analysis
- การวิเคราะห์ความเสี่ยงของสินค้าหรือบริการ Supply Risk Analysis
- กลยุทธ์การจัดซื้อสำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ ตามหลัก Supply Positioning Model

>>> หลักการของ Supplier Perception Model / Supplier Perception Model Concept

>>> หลักการเขียนข้อกำหนดงาน Term of Reference (TOR) พร้อมตัวอย่าง

>>> หัวข้อจำเป็นที่ควรมีในการทำสัญญา Essential Content in the Contract

>>> หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งที่เวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ

ตัวอย่างการคำนวณเปรียบเทียบว่าซื้อหรือเช่า ผ่านหลักคิดต้นทุนรวม (Total Cost of Ownership – TCO)

ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคา

>>> เครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า (พร้อม Workshop)

- หลักการ Weighted Average Method
- หลักการ Analytical Hierarchy Process (AHP)

วิทยากร อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล

Tel: 02-4646524 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Procurement)

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท
สมัครก่อนวันที่ 5 พฤศจิกายน 2562 **เหลือเพียง!** ท่านละ 4,000 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

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- ☐ เชื้อชีวิตคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ 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