หลักสูตร การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Procurement)

วันพฤหัสบดีที่ 16 มีนาคม 2566
โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ที่ผู้บริหารของทุกองค์กรให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้กับองค์กร ซึ่งการบริหารการจัดซื้อจ้างให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้นจะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยที่สำคัญ คือ

ปัจจัยสุดท้าย คือ หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งเวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้าเพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และ ในปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ที่ผู้บริหารของทุกองค์กรให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้กับองค์กร ซึ่งการบริหารการจัดซื้อจ้างให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้นจะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยที่สำคัญ คือ

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในการจัดซื้อ เนื่องจากองค์กรมีการจัดซื้อสินค้ามากมายหลายประเภท ขณะเดียวกันองค์กรเองก็มีทรัพยากรที่จำกัดทั้งเวลา งบประมาณและกำลังคน จึงควรทำการวิเคราะห์ลักษณะของสินค้าที่กำลังดำเนินการจัดซื้อว่ามีความสำคัญมากน้อยเพียงใด ก่อนกำหนดแนวทางการจัดซื้อสินค้าแต่ละประเภทผ่านแนวคิด Supply Position Model นอกจากนี้แล้วองค์กรจำเป็นที่จะต้องวิเคราะห์ว่าผู้ค้า (Supplier) ที่องค์กรติดต่อซื้อขายสินค้าหรือบริการมององค์กรอย่างไร โดยอาศัยหลักการ Supplier Perception Model ซึ่งหากองค์กรเราเข้าใจในสองส่วนนี้แล้ว องค์กรจะสามารถวางแผนการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นรูปธรรม เพื่อได้มาซึ่งผู้ค้าที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคาสินค้าหรือบริการ

วัตถุประสงค์

ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเข้าใจการจำแนกสินค้าในองค์กรออกเป็นประเภท และเข้าใจหลักการวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อสินค้าในแต่รายการผ่านหลัก Supply Positioning Model รวมทั้งเข้าใจมุมมองของผู้ค้าที่มีต่อองค์กร ผ่านหลัก Supplier Perception Model.
ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference) ในการจัดซื้อ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสม
ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการคัดเลือกผู้ค้า รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-09.00 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 ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งเวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ
ตัวอย่างการคำนวณเปรียบเทียบว่าซื้อหรือเช่า ผ่านหลักคิดต้นทุนรวม (Total Cost of Ownership – TCO)
ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคา

>>> เครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า (พร้อม Workshop)
-หลักการ Weighted Average Method
- หลักการ Analytical Hierarchy Process (AHP)

วิทยากร

อาจารย์สาโรจน์ วุฒิเนตร
วิทยากร / ผู้บรรยายในหน่วยงานทั้งภาครัฐ และเอกชน
- ดูแลด้านการตลาด ลูกค้ายุโรป อเมริกาให้กับ บริษัทมหาชน ผลิต ส่งออก สินค้าอิเลคโทรนิคส์
- ดำเนินธุรกิจ ส่งออกสินค้าจากไปยังยุโรป
- ผู้นำการตรวจประเมินทั้งระบบ ISO9000, ISO14000, ISO18000, ISO22000, GMP, HACCP, SA8000 และ TLS8000
- ที่ปรึกษา และวิทยากร ระบบบริหารการผลิต, ระบบบริหารคุณภาพ และ IT & IS สำหรับธุรกิจ

หลักสูตร การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Procurement)

วันพฤหัสบดีที่ 16 มีนาคม 2566

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ_____

⭘ สำนักงานใหญ่ ⭘ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน_____โทรศัพท์_____ต่อ_____

อีเมล์(โปรดระบุ)_____โทรสาร_____

1.ชื่อ-นามสกุล_____ตำแหน่ง_____

อีเมล์(โปรดระบุ)_____มือถือ (โปรดระบุ)_____

2.ชื่อ-นามสกุล_____ตำแหน่ง_____

อีเมล์(โปรดระบุ)_____มือถือ (โปรดระบุ)_____

3.ชื่อ-นามสกุล_____ตำแหน่ง_____

อีเมล์(โปรดระบุ)_____มือถือ (โปรดระบุ)_____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

- อีเมล์ brainassetsale1@gmail.com

BRAIN ASSET
SAFETY TRAINING CO.,LTD.

วิธีการชำระเงิน

- ❑ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาบ้านแพ้ว
- ❑ เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- ❑ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบรนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบPay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน