

ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหารงานจัดซื้อ และการจัดการซัพพลายเออร์อย่างมืออาชีพ (Modern Strategies in Purchasing & Supplier Management Professionally)

วันพุธที่ 16 พฤศจิกายน 2565

วันอังคารที่ 20 ธันวาคม 2565

โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23 /(Online ZOOM)



วิทยากร : **อ. จริญญาโรจน์ เทพทิ**

CIPS Cert. in P&S Procurement and Material Planing Vice President The Barbecue Plaza Co.,Ltd.

แนะนำหลักสูตร

นักจัดซื้อที่จะประสบผลสำเร็จ จะต้องสามารถผสมผสานความรู้รอบด้านร่วมกับเทคโนโลยีทุกรูปแบบ เพื่อนำมาตอบสนองกับงานให้ได้มากที่สุด อีกทั้งต้องมีผลการปฏิบัติงานเป็นมาตรฐานสากลที่เข้าตาผู้บริหาร จากการแข่งขันครั้งนี้ ท่านจะได้ทราบถึงหลักการทางงาน เทคนิค วิธีการ ที่รวบรวมจากประสบการณ์จริงที่ใช้อย่างประสบความสำเร็จในบริษัทยักษ์ใหญ่ของประเทศมาแล้ว ไม่ว่าท่านจะทำงานในบริษัทขนาดเล็กใหญ่อย่างไรก็สามารถนำความรู้นี้ไปประยุกต์ใช้อันเป็นทางลัดที่จะนำท่านไปสู่ความสำเร็จและเป็นคนที่มีความคุ้มค่าเพิ่มขององค์กรได้อย่างแน่นอน

หัวข้อสัมมนา เวลา 09.00 – 16.00 น.

1. ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหาร Supplier
 - 1.1 กระบวนการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่ เพื่อรองรับการจัดทำระบบมาตรฐานต่างๆ
 - 1.1.a. การจำหน่ายสินค้าตรงตามความต้องการ
 - 1.1.b. ระบบคุณภาพ / การบริหารงานด้านคุณภาพ
 - 1.1.c. การตรวจสอบสินค้า หรือรายละเอียดของสินค้า
 - 1.1.d. การส่งตัวแทนไปตรวจประเมินสถานประกอบการ
 - 1.2 วิธีการตรวจประเมินทบทวนผู้ขายรายเดิม เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
 - 1.2.a. การกำหนดความถี่ในการประเมิน
 - 1.2.b. การกำหนดหัวข้อในการประเมิน
 - 1.2.c. การกำหนดวิธีในการประเมิน
 - 1.2.d. การกำหนดแนวทางการดำเนินการ หากไม่ผ่านการประเมิน
 - 1.3 ประโยชน์ของการแบ่งกลุ่มผู้ขายตามประเภทสินค้า
2. นักจัดซื้อต้องตามโลกให้ทัน
 - 2.1 การสั่งซื้อและขอราคา ด้วยระบบ Online Purchase
 - 2.2 การประมูลโดยการทำ e-Auction
 - 2.3 การขอราคา ด้วยระบบ e-RFX
3. การจัดซื้อกับการเพิ่มกำไรให้องค์กรอย่างยั่งยืน
 - 3.1 การเพิ่มกำไรโดยการเข้าร่วมตั้งแต่กระบวนการ NPD สำคัญอย่างไร
 - 3.2 กลยุทธ์การจัดการเพื่อเพิ่มมูลค่าของเสียจากโรงงาน หรือวัสดุอุปกรณ์ที่ไม่สามารถใช้งานได้แล้ว
 - 3.3 การจัดกลุ่มซัพพลายเออร์และกลุ่มสินค้า เพื่อการจัดกลยุทธ์การจัดซื้อ
 - 3.3.a การกำหนดราคาซื้อแบบขั้นบันได (Step Price)
 - 3.3.b การสร้างยอดประหยัดจากการบริหารเครดิตเทอม (Improve Cost saving by Reduce Credit Term)
 - 3.3.c การควบคุมราคาสินค้าที่มีจำนวนรายการมาก แต่มีมูลค่าการสั่งซื้อครั้งต่ำ (Info Record)
 - 3.4 วิธีการคิดและนำเสนอผลงานเรื่องยอดเงินที่ประหยัดได้ตามมาตรฐานสากล

ค่าอบรม : ท่านละ 3,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,210 บาท (Online ZOOM)

ท่านละ 3,900 บาท + Vat 7% รวมเป็น 4,173 บาท (Onsite Hotel)

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่

*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3 % ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันใบเสร็จ

ค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

สนใจหลักสูตรหรือบริการของเรา สามารถติดต่อได้ที่ :

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)

29/266 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

TEL : 02-102 1898, 092-835 2953, 092-775 5853 FAX : 02-569 6537

E-mail: ssr.qualitycenter@gmail.com Web. : www.ssrqualitycenter.com