



## ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหารงานจัดซื้อ และการจัดการ ซัพพลายเออร์อย่างมืออาชีพ (Modern Strategies in Purchasing & Supplier Management Professionally)

วันเสาร์ที่ 21 กันยายน , วันเสาร์ที่ 14 ธันวาคม 2562  
ณ โรงแรมรอยัล เบญจา สุขุมวิท 5



วิทยากร : **อ. จรุญโรจน์ เทพทิ**

**Normal**

**ท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท**

**Promotion !!**

**อบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท**

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

### แนะนำหลักสูตร

นักจัดซื้อที่จะประสบผลสำเร็จ จะต้องสามารถผสมผสานความรู้รอบด้านร่วมกับเทคโนโลยีทุกรูปแบบ เพื่อนำมาตอบสนองกับงานให้ได้มากที่สุด อีกทั้งต้องมีผลการปฏิบัติงานเป็นมาตรฐานสากลที่เข้าตาผู้บริหาร จากการศึกษาสัมมนาครั้งนี้ ท่านจะได้ทราบถึงหลักการทางเทคนิค วิธีการ ที่รวบรวมจากประสบการณ์จริงที่ใช้อย่างประสบความสำเร็จในบริษัทใหญ่ของประเทศมาแล้ว 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

**\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวัน ตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน 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](mailto:ssr.qualitycenter@gmail.com) Web. : [www.ssrqualitycenter.com](http://www.ssrqualitycenter.com)