



Consulting & Training
Quality Center (Thailand) Co.,Ltd.

กลยุทธ์และการจัดการงานจัดซื้อสมัยใหม่อย่างมืออาชีพ Modern Purchasing Strategy and Management



วิทยากร :

คุณพิทักษ์พงษ์ จิตชัย

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการงานอุตสาหกรรมการผลิตและการพัฒนากิจกรรมด้านการเพิ่มผลผลิตในองค์กร จากประสบการณ์ในการทำงานในองค์กรธุรกิจชั้นนำกว่า 15 ปี

- ผู้จัดการทั่วไป, บริษัท เพอร์เฟค เอ็กเซลเลนซ์ จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป, บริษัท เอ็มพี อินเตอร์เทค จำกัด
- อาจารย์พิเศษ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรมและเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

(การบริหารงานและการจัดการภาคอุตสาหกรรม)

- วิทยากรพิเศษกลุ่มหลักสูตรการบริหารจัดการการผลิต, สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- วิทยากรพิเศษกลุ่มวิชาการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และกลุ่มวิชาการจัดการด้านคุณภาพ,

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

- วิทยากรด้านการบริหารจัดการอุตสาหกรรมการผลิตและกิจกรรมปรับปรุงงานเพื่อเพิ่มผลผลิต

แนะนำหลักสูตร

กระบวนการจัดซื้อ (Purchasing Process) อย่างมีประสิทธิภาพนั้น องค์กรต้องมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่จัดหา การจัดหา (Procurement) และซื้อ มานั้นผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพ ตรงตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในการขอซื้อให้มีการส่งมอบและการควบคุมผลกระทบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นต่อ กระบวนการผลิตและต่อผลิตภัณฑ์ รวมทั้งปฏิสัมพันธ์และบริการที่ได้รับจากผู้ให้บริการภายนอก ซึ่งทุกองค์กรต้องจัดทำและประยุกต์ใช้เกณฑ์ ในการประเมิน, คัดเลือก, ฝ้าติดตามสมรรถนะและประเมินซ้ำอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การผลิตหรือการขายให้สามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่น และรักษาระดับคลังสินค้า (Inventory) อย่างมีประสิทธิภาพด้วย ดังนั้นหากองค์กรส่งเสริมการจัดซื้อให้มีความรู้ความเข้าใจในงานจัดหาและจัดซื้อ ให้มีบทบาทสำคัญเป็นอย่างมากขึ้นด้วยหลักสูตรนี้แล้ว จะเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญซึ่งจะสามารถควบคุมและบริหารจัดการคลังสินค้าได้ อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย จึงถือและเป็นเคล็ดลับองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร อนาคตภายใต้กระแสการ แข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบันและนำมาซึ่งการลดต้นทุนอย่างเป็นรูปธรรมและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรอย่างแท้จริง

หัวข้อสัมมนา เวลา 09.00 – 16.00 น.

1. บทบาทและความสำคัญของต้นทุนขององค์กรในโลกแห่งการแข่งขันแบบ 4.0 (Industry 4.0)
2. เป้าหมายสำคัญและจรรยาบรรณในงานจัดหาและจัดซื้อของนักจัดหาและจัดซื้อที่ดี
3. รูปแบบการสั่งซื้อชนิดต่างๆ เพื่อกำหนดบทบาท, หน้าที่และความรับผิดชอบของนักจัดซื้อ
4. การกำหนดรูปแบบและวางแผนงานการจัดหาและจัดซื้ออย่างเป็นระบบและเหมาะสม
5. ดัชนีชี้การวัดประสิทธิภาพ (KPIs) ในการจัดการงานจัดซื้อตามหลักความต้องการ 6RS.
6. แนวคิด PDCA และการทำรูปแบบมาตรฐานงานจัดซื้อ (Standardization)
7. ปัญหาปัจจัยและต้นทุนประเภทต่างๆ ที่พบในการปฏิบัติงานจัดซื้อ
8. กลยุทธ์ราคาและการตัดสินใจในการสั่งซื้อเพื่อลดต้นทุนสินค้าคงคลัง พร้อมฝึกภาคปฏิบัติ
 - การวิเคราะห์และจัดกลุ่มสินค้าด้วยหลัก ABC Analysis (Pareto law)
 - การการวิเคราะห์ราคา (Price per Unit) สินค้าด้วยแนวคิด Stock Keeping Units (SKUs)
 - เทคนิคกำหนดปริมาณการสั่งซื้อแบบประหยัด (Economic Order Quantity ; EOQ)
 - วิธีการกำหนดรอบการสั่งซื้อ (Lead Time) และจุดสั่งซื้อเพิ่ม (Re-Order Point ; ROP)
 - วิธีการสั่งซื้อบนเงื่อนไขและกำหนดแบบมีส่วนลด (Quantity Discounts)
 - วิธีการสั่งซื้อจากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของการสั่งซื้อ (Break Even Point ; BEP)
9. การจัดการข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสารสนเทศในงานจัดซื้ออย่างเหมาะสม
10. เทคนิคการเจรจาต่อรองและแก้ไขปัญหาในงานจัดซื้อเชิงกลยุทธ์และเป็นรูปธรรม
11. ความสัมพันธ์ระหว่างงานจัดซื้อ, สินค้าคงคลัง, บัญชี, ผลิต, ระบบโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
12. สรุปการเรียนรู้และถามตอบ

Normal

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

Promotion !!!!

พิเศษ !! อบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท

ท่านละ 3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,745 บาท

*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคาค่ารวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกค่าใช้จ่ายทาง บัญชีได้ 200 %

สนใจหลักสูตรหรือบริการของเรา สามารถติดต่อได้ที่ :

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)

29/266 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

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

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