



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

การพัฒนายุทธศาสตร์งานจัดซื้อจัดหา เพื่อสร้างกำไรให้แก่องค์กร (Developing Supply Strategies to Contribute Profit)



วันที่ 26 – วันพฤหัสบดีที่ 17 พฤศจิกายน 2565

วันศุกร์ที่ 23 ธันวาคม 2565

โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23 / (Online ZOOM)

วิทยากร : อ. สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย วิทยากรหลักสูตรบริหารงานจัดซื้อนานาชาติของอังกฤษ

แนะนำหลักสูตร

งานจัดซื้อ ไม่ว่าจะซื้อสินค้า วัตถุดิบหรือบริการ เป็นกิจกรรมหลัก (key activity) ในระบบซัพพลายเชนซึ่งจะสำเร็จราบรื่นดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับผู้ดูแลกำกับงานจัดซื้อ รวมถึงตัวนักจัดซื้อในทีมงานด้วย จึงต้องมีการพัฒนายุทธศาสตร์งานจัดซื้อจัดหา (developing supply strategies) ให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์โดยรวมขององค์กรที่มีเป้าหมายมุ่งเน้นเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันปัญหาของงานจัดซื้อจะต้องลดน้อยลงหรือไม่มีเลยในเรื่องของขาด ของมาไม่ทัน ของไม่ได้คุณภาพ ราคาขยับสูงขึ้นเรื่อย ค่าใช้จ่ายสูง ไม่มีสัมพันธภาพที่ดีกับซัพพลายเออร์ เก็บรักษาสต็อกของบางอย่างมากเกินไป บางอย่างก็น้อยเกินไป ไม่รู้ว่าจะซื้อวัสดุใดก่อนหลัง วัสดุใดเร่งด่วนสำคัญกว่า ค่าขอให้ซื้อทุกรายการดูเหมือนมีความต้องการด่วนไปหมด เกิดความสับสนลูกกลนอยู่ตลอดเวลา ทำให้องค์กรเสียโอกาสทางการค้าและทำกำไร อันเนื่องมาจากไม่มีการพัฒนายุทธศาสตร์งานจัดซื้อ หลักสูตรนี้จะเพิ่มศักยภาพความเป็นมืออาชีพของทีมงานจัดซื้อเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ ทำให้องค์กรอยู่ได้กำไรดีตามเป้าหมาย และยุทธศาสตร์หลักขององค์กร

หัวข้อการสัมมนา (เวลา 9.00 น. - 16.00 น.)

- ทำความเข้าใจในเป้าหมายและยุทธศาสตร์ขององค์กรกับเป้าหมายของหน่วยงานจัดซื้อพร้อมตัวอย่าง
- ความหมายและองค์ประกอบของยุทธศาสตร์ในงานจัดซื้อจัดหา
- การบริหารสัมพันธภาพกับซัพพลายเออร์เชื่อมโยงกับข้อตกลงในสัญญาซื้อ
- ทำความเข้าใจหลักของสัญญาซื้อ 6 รูปแบบมาตรฐาน
- วิธีแบ่งกลุ่มและจัดลำดับความสำคัญของสินค้าวัตถุดิบหรือบริการที่ซื้อ เพื่อพัฒนายุทธศาสตร์งานจัดซื้อ เน้นการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ เช่นในเรื่อง
 - เลือกใช้ยุทธศาสตร์ต่างกันกับการซื้อสินค้าแต่ละกลุ่ม
 - วิธีกำกับดูแลของรายการที่มีความเสี่ยงและผลกระทบสูงต่อองค์กร
 - เก็บรักษาระดับสต็อกสินค้า วัตถุดิบแต่ละชนิดในปริมาณที่ต่างกัน
 - สินค้าใดต่อรองราคาเพื่อลดต้นทุนในปีหนึ่งๆ ได้เป็นเงินจำนวนมาก
 - ลด lead time
- วิธีจัดกลุ่มลูกค้า และ "ลูกค้าที่ดี" ในมุมมองของซัพพลายเออร์
- การซื้อสินค้าประเภท commodity และวิธีซื้อแบบ hedging เพื่อลดความเสี่ยง
- การตรวจประเมินซัพพลายเออร์ก่อนลงมือซื้อขาย และประเมินค่าเสนอขาย
- Workshop คัดเลือกผู้ขาย จัดสรรปริมาณซื้อจากผู้ขายแต่ละราย

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

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

*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 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