



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

ทำงานจัดซื้ออย่างมืออาชีพในการประหยัดต้นทุน (Professional Purchasing Role in Cost Savings)

วันจันทร์ที่ 23 พฤศจิกายน 2563
โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23



วิทยากร :

คุณเชี่ยวชาญ รัตนาภัทธนะ ภ.บ., น.บ., C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

ได้รับเลือกให้เป็นนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานการจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งเมื่อพฤศจิกายน 2531 และได้รับเลือกตั้งให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมอย่างต่อเนื่องจนมาถึง มีนาคม 2550 รวม 13 สมัย อยู่ในตำแหน่งนายกสมาคมติดต่อกัน รวมทั้งสิ้นเป็นเวลาถึง 18 ปี 4 เดือน ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาภาคีคัดค้านักค้าของ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

แนะนำหลักสูตร

การลดต้นทุน การทำ Cost saving การทำ Cost down เป็นเรื่องปกติที่ทุกบริษัทต้องทำ แต่เป็นที่ประจักษ์ชัดเจนว่าการเอาเปรียบหรือบีบบังคับกันนั้น มีประโยชน์ฉาบฉวยเพียงในระยะสั้น แต่กลับจะส่งผลร้ายต่อเนื่องระยะยาว การทำงานจัดซื้อยุคใหม่ในเชิงของ P&S (Purchasing & Supply Management) จึงต้องเรียนรู้วิธีใช้ SRM เพื่อลดต้นทุนให้ถูกต้อง อันจะได้รับผลดีอย่างยั่งยืน

สำหรับสัมพันธภาพกับซัพพลายเออร์นั้น ไม่มีความจำเป็นจะต้อง Partnership ทั่วไปหมดทุกเจ้า จึงต้องเรียนรู้ว่าเจ้าใดที่เราควรต้องอยู่ห่างๆ และเจ้าใดที่ต้องสนิทสนมใกล้ชิด และถ้าหากจะต้องเป็น Partnership กันจะต้องทำอย่างไรฝ่ายขายยุคใหม่เขาใช้ CRM (Customer Relationship Management) เพื่อสร้างยอดขายและความเติบโตอย่างยั่งยืน ส่วนฝ่ายจัดซื้อยุคใหม่ก็ใช้ SRM (Supplier Relationship Management) มาใช้ทำงาน P&S เชิงกลยุทธ์ เพื่อลดต้นทุนให้บริษัทอย่างยั่งยืน

หัวข้อสัมมนา เวลา 09.00 – 16.00 น.

- เมื่อจะทำ Cost Reduction ระวังตกหลุมพรางของ Price Reduction
- Cost Savings ต้องดู TCO และ LCC
- เครื่องมือที่จะนำไปสู่ SRM คืออะไรบ้าง
- Pareto (ABC) Analysis
- Supplier Positioning Model
- Supplier Preferencing Model
- Market Management Matrix
- Relationship Spectrum
- วางยุทธศาสตร์เรื่องการเลือกซัพพลายเออร์ การเลือกเทคนิคการจัดซื้อ การจัดการความสัมพันธ์ และการเลือกนักจัดซื้อที่รับผิดชอบ สำหรับสินค้าและบริการ 4 ประเภท
- Non-critical Supplies
- Leverage Supplies
- Bottleneck Supplies
- Critical Supplies
- เทคนิคการคบค้ากันแบบ Partnership
- การบริหาร Tactical Relationship และ Strategic Relationship
- การยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

ค่าอบรมเพียง ท่านละ 3,900 บาท รวม VAT 7% เท่ากับ 4,173 บาท

*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 1.5 % ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

สนใจหลักสูตรหรือบริการของเรา สามารถติดต่อได้ที่ :
บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)
29/266 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120
TEL : 092-835-2953 , 092 775 5853, 02-102 1898 FAX : 02-569 6537
E-mail : ssr.qualitycenter@gmail.com , Web. : www.ssrqualitycenter.com