



สิ่งควรรู้สำหรับเจ้าหน้าที่จัดซื้อระดับต้นและกลาง (The Standards of Purchasing Techniques)

วันศุกร์ที่ 10 และเสาร์ที่ 11 พฤศจิกายน 2560 โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23



วิทยากร :

คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.

- ผู้อำนวยการสถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์
- อุปนายกและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- วิทยากรหลักสูตรบริหารงานจัดซื้อนานาชาติของอังกฤษ



วิทยากร :

คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S., Adv.Cert.PSCM(ITC), CIPS Int'l Advanced Cert.Holder

- ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- กรรมการรองผู้จัดการ บจก.แกรนด์สยาม
- วิทยากรหลักสูตร CIPS ของสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

แนะนำหลักสูตร

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาให้มีความเข้มข้น บรรจุเนื้อหาเกี่ยวกับงานของนักจัดซื้อตั้งแต่ระดับต้นและกลาง รวบรวมความรู้การจัดซื้อในประเทศบวกกับความรู้ในการจัดซื้อต่างประเทศ พร้อมความรู้เทคนิคแถมอื่นที่จำเป็นและเป็นความรู้ที่เป็นมาตรฐานสากล ซึ่งจะเป็นพื้นฐานความรู้การจัดซื้อรูปแบบมาตรฐานที่ใช้ปฏิบัติได้จริง อีกทั้งยังขยายจากพื้นฐานความรู้นี้ ค้นคว้าหาความรู้เพิ่ม ขึ้นในเชิงลึกและกว้างมากขึ้น จากการอ่านตำราวิชาจัดซื้อจัดหา และจากการเข้าร่วมสัมมนาหลักสูตรงานจัดซื้ออื่นๆ อีกมากได้ด้วย เหมาะสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพทั้งหลายและนักจัดซื้อมือใหม่ที่เพิ่งรับงานหรือขยายความรับผิดชอบงานจัดซื้อจัดหามีความรู้ "ครบวงจรงานจัดซื้อจัดหา" อย่างถูกต้องแท้จริง

หัวข้อสัมมนาวันแรก (09.00 – 12.00 น.)

ภาคเช้า โดย... คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์

- * หัวใจและเป้าหมายในการจัดซื้อ 6 R's
- * ความหมายและแง่มุมของคำว่า "คุณภาพ"
- * การวัดประสิทธิภาพในการควบคุมพัสดุดังคลัง
- * การคำนวณส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมากขึ้น และการคำนวณส่วนลดเงินสด
- * วิธีกำหนด Specification ให้เหมาะกับสินค้าและบริการ
- * ประโยชน์และวิธีทำ Standardization
- * เทคนิคการจัดซื้อทุกรูปแบบ เช่น ระบบเงินสดย่อย ระบบวิ่งซื้อ การประมูล การสั่งซื้อครั้งเดียวแต่ส่งหลายครั้ง การทำสัญญาซื้อแบบยกทั้งระบบ ระบบจัดซื้อแบบไม่ใช้กระดาษ ระบบออนไลน์ ฯลฯ



หัวข้อสัมมนาวันแรก (13.00 – 16.00 น.)

ภาคบ่าย โดย... คุณสุชาติ ประเสริฐสม

- * ขั้นตอนและวิธีกำหนดเป้าหมายงานจัดซื้อ พร้อมตัวอย่าง
- * นโยบายงานจัดซื้อและนโยบายด้านจรรยาบรรณในงานจัดซื้อ
- * การสร้างกำไรให้องค์กรโดยหน่วยงานจัดซื้อ
- * การเลือกเงื่อนไขการชำระเงิน (Credit Term)
- * ความรู้เรื่องการจัดซื้อต่างประเทศ ประกอบด้วย
 - วิธีชำระเงินทางการค้าระหว่างประเทศ
 - INCOTERMS 2010
 - กฎหมายการขนส่งทางทะเล
 - การประกันภัยสินค้าทางทะเล
 - การประเมินราคาสินค้านำเข้า วิธี GATT ของกรมศุลกากร
- * กฎหมายซื้อขายที่จำเป็นต้องรู้สำหรับนักจัดซื้อ
- * คุณสมบัติของ "นักจัดซื้อมืออาชีพ"
- * ถาม - ตอบ

***** โปรดนำเครื่องคิดเลข มาในวันสัมมนาทั้ง 2 วันด้วย*****

หลักสูตรนี้มุ่งหวังให้นักจัดซื้อมีความรอบรู้งานจัดซื้อกว้างขวางมากขึ้นจากภาค 1 สนับสนุนให้นักจัดซื้อทั้งมืออาชีพทั้ง

หลาย และนักจัดซื้อมือใหม่ ที่เพิ่งรับงานหรือขยายความรับผิดชอบงานจัดซื้อจัดหา มีความรู้ "ครบวงจรงานจัดซื้อจัดหา" พร้อมความรู้ เทคนิคแถมอื่นที่จำเป็น และเป็นความรู้ที่เป็นมาตรฐานสากล เช่น รู้จักใช้กลยุทธ์งานจัดซื้อกับสินค้าวัตถุดิบและบริการที่แบ่งออกเป็นหลายกลุ่ม จัดการกับสินค้าบางตัวที่มีผลกระทบและความเสี่ยงต่อองค์กรสูง การวางแผนงานจัดซื้อจัดหาให้สอดคล้องกับเป้าหมายและงบประมาณของแต่ละแผนก รูปแบบการประเมินชีพหลายเออร์ทุกด้าน ก่อนและขณะติดต่อคบค้ากัน ต้นทุนกับการต่อรองราคาซื้อขาย การคำนวณหาจุดคุ้มทุน ราคาต่อหน่วย การพยากรณ์ แนวโน้มราคาวัสดุ เป็นต้น ซึ่งจะเป็นพื้นฐานความรู้งานจัดซื้อรูปแบบมาตรฐาน ใช้ปฏิบัติได้จริง อีกทั้งยังขยายจากพื้นฐานความรู้นี้ ค้นคว้าหาความรู้เพิ่มขึ้นในเชิง ลึกและกว้างมากขึ้นจากการอ่านตำราวิชาจัดซื้อจัดหา และจากการเข้าร่วมสัมมนาหลักสูตรงานจัดซื้ออื่นๆ อีกมากได้ด้วย

หัวข้อสัมมนาวันที่สอง (09.00 – 12.00 น.)

ภาคเช้า โดย... คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์

- * การบริหารพัสดุด้วยวิธี ABC Analysis
- * การจัดกลุ่มสินค้าวัตถุดิบและบริการที่จัดซื้อ (The Supply Positioning Model) ทำให้งานจัดซื้อจัดหามีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - * ความสำคัญและประโยชน์ของการจัดกลุ่มสินค้าวัตถุดิบที่ซื้อหาเข้าโรงงาน
 - * ยุทธศาสตร์การจัดการกับสินค้าวัตถุดิบที่ใช้เงินซื้อด้วยเงินจำนวนมากในปีหนึ่งๆ
 - * รู้จักกลุ่มสินค้าที่มีผลกระทบและความเสี่ยงต่อองค์กรสูง เพื่อวางแผนป้องกัน
 - * วิธีการจัดซื้อจัดหาสินค้าที่หาซื้อได้ยากกับสินค้าที่มีขายทั่วไป และระดับสต็อก
 - * การตรวจสอบและประเมินชีพหลายเออร์
 - * วิธีประเมินผู้ขาย (Supplier Appraisal) เพื่อลดความเสี่ยงก่อนติดต่อคบค้า
- * ถาม - ตอบ



หัวข้อสัมมนาวันที่สอง (13.00 – 16.00 น.)

ภาคบ่าย โดย... คุณสุชาติ ประเสริฐสม

- * การประเมินสถานการณ์ทางการเงินของผู้ขายก่อนทำการซื้อขาย
- * ประเภทของต้นทุนที่ใช้วิเคราะห์ต้นทุน และวิเคราะห์ราคาขายของซัพพลายเออร์เพื่อต่อราคาที่เหมาะสม
- * ตัวอย่างการคำนวณหา Unit Price ที่ถูกต้องกรณีผู้ขายเสนอราคาหลายระดับจำนวนให้เลือกซื้อ
- * สูตรคำนวณหา "จุดคุ้มทุน หรือจุดเสมอตัว" (Break-even point analysis)
- * Class Exercise
- * งบประมาณและบทบาทของงานจัดซื้อจัดหาที่เกี่ยวข้อง
- * การวางแผนงานจัดซื้อจัดหา (Planning Supply) พร้อมระบุความสำคัญและแรงกระทบของสินค้าที่จัดซื้อ ประกอบแผนการจัดซื้อ
- * ตัวอย่างการพยากรณ์ต้นทุนการจัดซื้อวัสดุ
- * ถาม - ตอบ

เข้าอบรม 1 วัน ท่านละ 3,900 + Vat 7% เข้าอบรม 2 วัน ท่านละ 7,000 + Vat 7%

*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 อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
TEL : 092-835-2953 , 081-3183616 FAX : 02-569 6537
Email : ssr.qualitycenter@gmail.com
Web. : www.ssr.qualitycenter.com

