



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

ข้อตกลงและเงื่อนไขในการบริหารการจัดซื้อและการขายสินค้าระหว่างประเทศ (Terms and Conditions for International Purchasing & Sales Management)

วันศุกร์ที่ 16 สิงหาคม 2562

วันศุกร์ที่ 25 ตุลาคม, วันศุกร์ที่ 20 ธันวาคม 2562

โรงแรม อวานี เอเทรียม กรุงเทพ



วิทยากร :

อ.อาวุธ โพธิ์เล็ก

อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล กรุงเทพ สาขาการตลาดระหว่างประเทศ วิชา "กฎระเบียบการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ"

แนะนำหลักสูตร

การจัดซื้อ และขายสินค้าระหว่างประเทศ มีปัญหาในขั้นตอนปฏิบัติทั้งการประสานงานกับหน่วยงานภายใน และภายนอก
กิจการ อีกทั้งภารกิจหลักที่ยังไม่แจ่มชัด รวมไปถึงการทำสัญญาซื้อขายกับคู่ค้าผู้จัดจำหน่าย ที่ต้องมีคำมั่นสัญญาให้
ครบถ้วน ใบสั่งซื้อ (Purchase Order) ต้องมีข้อตกลงและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่คู่ค้าต้องเข้าใจร่วมกัน การชำระเงินต้อง
สอดคล้องกับการส่งมอบ การส่งมอบต้องเลือกให้สอดคล้องกับพาหนะขนส่ง วันรับส่ง ปริมาณสินค้า เอกสารที่ต้องร้องขอ
และแม้แต่เรื่องการจัดซื้อแบบประกวดราคาหากใช้ไม่ถูกต้องแล้วย่อมสร้างความเสียหายแก่กิจการได้

ด้วยเหตุนี้ จึงได้จัดสัมมนาเพื่อเปิดโอกาสให้ทั้งผู้เริ่มทำการค้า และผู้บริหารในวงการค้าระหว่างประเทศสามารถ
ซักถามและทำความเข้าใจการปฏิบัติการค้าดังกล่าวข้างต้นได้ง่าย ด้วยหัวข้อสัมมนาดังต่อไปนี้

หัวข้อสัมมนา 09.00 – 16.00 น.

- ตระหนักถึงห่วงโซ่กิจกรรมมูลค่ารวมของกิจการ และ ห่วงโซ่กิจกรรมรับส่งสินค้า (The Value Chain and the Supply Chain) ที่ต้องร่วมกันทำงานให้บรรลุ
- ภารกิจแผนกจัดซื้อระหว่างประเทศ (International Purchasing Department's Missions)
- พิจารณาแหล่งขายจากความยอดเยี่ยมทั้ง 5 (Right Supplier : 5 R)
- จุดเจรจาและต่อรองกับผู้เกี่ยวข้อง
 1. คู่ค้า
 2. ธนาคาร
 3. บริษัทประกันภัย
 4. กับบริษัทขนส่ง
- ภาระหน้าที่ของผู้ซื้อ ที่ต้องปฏิบัติให้สัมพันธ์กับผู้ขาย ตามระเบียบ ICC
- ภารกิจเอกสารของแผนกจัดซื้อ (Purchasing Documents Mission)
- หนังสือสอบถามราคาและรายละเอียดสินค้า (INQUIRIES)
- หนังสือการตอบรับหรือ ตอบปฏิเสธ การสอบถาม
- หนังสือติดตาม และ เร่งรัด (FOLLOW-UP AND EXPEDITION)
- คำขอให้ช่วยซื้อ (PURCHASE REQUISITION)
- ข้อตกลง (Terms) ในสัญญาซื้อขาย และใบสั่งซื้อ หรือ ใบสั่งขาย (P/O and S/O or P/I)
- เงื่อนไข (Conditions) ประกอบที่ควรใช้ในใบสั่งซื้อ (P/O) และใบสั่งขาย (Sales Order)
- ข้อตกลงและเงื่อนไขต้องระบุไว้ใน Application และ L/C ที่หนุน Purchase Order:P/O
- เงื่อนไขที่ต้องระบุภายใต้เกณฑ์ชำระเงินที่เป็น B/C, O/A, BPO และ A/P
- เงื่อนไขต้องเรียกร้องใน Bid Invitation Bid Bond. Performance Bond และ Advance Payment Bond
- ซักถาม.....ตลอดการสัมมนา

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 ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่างวดทะเบียน 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, Web. : www.ssrqualitycenter.com