

**ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหารงานจัดซื้อ และการจัดการ  
ซัพพลายเออร์อย่างมืออาชีพ  
(Modern Strategies in Purchasing & Supplier Management Professionally)**

**วันที่ 10 วันจันทร์ที่ 23 พฤศจิกายน 2563  
ณ โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท23**

**วิทยากร : อ. จริญญาโรจน์ เทพที**



CIPS Cert. in P&S Procurement and Material Planing Vice President The Barbecue Plaza Co.,Ltd.

**แนะนำหลักสูตร**

นักจัดซื้อที่จะประสบผลสำเร็จ จะต้องสามารถผสมผสานความรู้รอบด้านร่วมกับเทคโนโลยีทุกรูปแบบ เพื่อนำมาตอบสนองกับเนื้องานให้ได้มากที่สุด อีกทั้งต้องมีผลการปฏิบัติงานเป็นมาตรฐานสากลที่เข้าตาผู้บริหาร จากกรเข้าสัมมนาครั้งนี้ ท่านจะได้ทราบถึงหลักการทางงาน เทคนิค วิธีการ ที่รวบรวมจากประสบการณ์จริงที่ใช้อย่างประสบความสำเร็จในบริษัทใหญ่ของประเทศมาแล้ว ไม่ว่าท่านจะทำงานในบริษัทขนาดเล็กใหญ่อย่างไรก็สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้อันเป็นทางลัดที่จะนำท่านไปสู่ความสำเร็จและเป็นคนที่มีความคุ้มค่าเพิ่มขององค์กรได้อย่างแน่นอน

**หัวข้อสัมมนา เวลา 09.00 – 16.00 น.**

**1. ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหาร Supplier**

- 1.1 กระบวนการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่ เพื่อรองรับการจัดทำระบบมาตรฐานต่างๆ
  - 1.1.a. การจำหน่ายสินค้าตรงตามความต้องการ
  - 1.1.b. ระบบคุณภาพ / การบริหารงานด้านคุณภาพ
  - 1.1.c. การตรวจสอบสินค้า หรือรายละเอียดของสินค้า
  - 1.1.d. การส่งตัวแทนไปตรวจประเมินสถานประกอบการ

- 1.2 วิธีการตรวจประเมินทบทวนผู้ขายรายเดิม เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
  - 1.2.a. การกำหนดความถี่ในการประเมิน
  - 1.2.b. การกำหนดหัวข้อในการประเมิน
  - 1.2.c. การกำหนดวิธีในการประเมิน
  - 1.2.d. การกำหนดแนวทางการดำเนินการ หากไม่ผ่านการประเมิน

**1.3 ประโยชน์ของการแบ่งกลุ่มผู้ขายตามประเภทสินค้า**

**2. นักจัดซื้อต้องตามโลกให้ทัน**

- 2.1 การสั่งซื้อและขอราคา ด้วยระบบ Online Purchase
- 2.2 การประมูลโดยการทำ e-Auction
- 2.3 การขอราคา ด้วยระบบ e-RFX

**3. การจัดซื้อกับการเพิ่มกำไรให้องค์กรอย่างยั่งยืน**

- 3.1 การเพิ่มกำไรโดยการเข้าร่วมตั้งแต่กระบวนการ NPD สำคัญอย่างไร
- 3.2 กลยุทธ์การจัดการเพื่อเพิ่มมูลค่าของเสียจากโรงงาน หรือวัสดุอุปกรณ์ที่ไม่สามารถใช้งานได้แล้ว
- 3.3 การจัดกลุ่มซัพพลายเออร์และกลุ่มสินค้า เพื่อการจัดกลยุทธ์การจัดซื้อ
  - 3.3.a การกำหนดราคาซื้อแบบขั้นบันได (Step Price)
  - 3.3.b การสร้างยอดประหยัดจากการบริหารเครดิตเทอม (Improve Cost saving by Reduce Credit Term )
  - 3.3.c การควบคุมราคาสินค้าที่มีจำนวนรายการมาก แต่มีมูลค่าการสั่งซื้อต่อครั้งต่ำ (Info Record)
- 3.4 วิธีการคิดและนำเสนอผลงานเรื่องยอดเงินที่ประหยัดได้ตามมาตรฐานสากล

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

**\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 2 % ได้ ราคานี้รวมเอกสารอาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่างทะเลเบียน 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](mailto:ssr.qualitycenter@gmail.com) Web. : [www.ssrqualitycenter.com](http://www.ssrqualitycenter.com)