

การบริหารการจัดซื้อยุคใหม่ (จัดซื้ออย่างไร.. จึงจะถูกใจผู้บริหาร (Hybrid)

Modern Purchasing

“เทคนิคสำคัญในงานจัดซื้อที่จะทำให้ท่านสร้างกำไรให้องค์กร”

วันที่จัด **รุ่น 9** วันอังคารที่ 4 - วันพุธที่ 5 ตุลาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

(Offline) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

5,700 + 399 (VAT 7%) = 6,099 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

6,200 + 434 (VAT 7%) = 6,634 บาท



(Online) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

4,800 + 336 (VAT 7%) = 5,136 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

5,200 + 364 (VAT 7%) = 5,564 บาท



ทุกกิจการไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ ไม่ว่าจะอยู่ในประเทศอุตสาหกรรมการผลิต การบริการ หรือการซื้อมา-ขายไป ต่างก็ต้องมีการจัดซื้อทั้งสิ้น งานจัดซื้อเป็นจุดเริ่มต้นของกิจการ และเป็นตัวที่อาจทำให้กิจการได้เปรียบหรือเสียเปรียบก็ได้ อาจทำกิจการราบรื่น หรือสะดุดขาดตนเอง

ผู้บริหารไม่ต้องการให้สินค้าที่ซื้อเข้ามามีต้นทุนแพงกว่าคู่แข่ง ไม่ต้องการให้ของขาดสต็อก ไม่ต้องการของล้นสต็อก ไม่ต้องการบิซซัพพลายเออร์จนเขาเลิกคบ ความปรารถนาเหล่านี้มีใช้สิ่งที่จะได้มาโดยบังเอิญ แต่ต้องอาศัยการจัดซื้อที่มีฝีมือ

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. เทคนิคการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพที่เหมาะสม สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน
2. วิธีที่จะพัฒนานักจัดซื้อให้รับมือกับความเปลี่ยนแปลงได้ทัน

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

นักธุรกิจ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารโรงงาน นักบริหาร และคนทำงานในฝ่ายจัดซื้อทุกระดับ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก (โดย คุณสุชาติ ประเสริฐสม)

- การสร้างกำไรให้องค์กรโดยหน่วยงานจัดซื้อ
- การจัดรูปแบบงานจัดซื้อ
- แผนจัดซื้อสำหรับองค์กรที่มีการผลิต และไม่มีการผลิต
- การตรวจเยี่ยมและประเมินซัพพลายเออร์เพื่อคัดเลือกเป็นคู่ค้ารายสำคัญ พร้อม workshop
- สัญญาบอกเหตุทุจริต แนวทางควบคุมป้องปราม และมาตรการทางวินัย
- จรรยาบรรณงานจัดซื้อจัดทำมาตรฐานสากล
- โครงการรับรองคุณวุฒิความสามารถวิชาชีพจัดซื้อจัดทำ

วันที่สอง (โดย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ)

- การเจรจาต่อรองมิใช่การเอาเปรียบ หรือข่มขู่
- หัวใจของงานจัดซื้อ 6R หลักยึดของนักจัดซื้อ
- รู้จักวิเคราะห์ตลาด
- รู้จักวิเคราะห์ราคา
- รู้จักวิเคราะห์ซัพพลายเออร์
- รู้จักวิเคราะห์บริษัทตนเอง
- รู้จักใช้สัมพันธ์ภาพที่เหมาะสมกับซัพพลายเออร์
- รู้จักใช้เทคนิคการจัดซื้อที่เหมาะสมกับสินค้าแต่ละประเภท
- รู้จักการทำรายงานให้ผู้บริหารนำไปวิเคราะห์



วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรกสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

คุณสุชาติ ประเสริฐสม

อุปนายกและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย กรรมการบริหาร สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ AMC

😊 แนะนำหลักสูตรต่อยอดสำหรับท่าน 😊

1. ยุทธศาสตร์การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุนในการจัดซื้อจัดจ้าง
2. การประหยัดต้นทุนอย่างยั่งยืนในการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้าง
3. เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ
4. เตรียมความพร้อมเพื่อเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ
5. เคล็ดไม่ลับในงานจัดซื้อ เพื่อเพิ่มผลกำไรให้องค์กร

สอบถามเพิ่มเติม โทร.0-2717-3000-29 ต่อ 81 Call Center