

ยุทธศาสตร์การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุนในการจัดซื้อจัดจ้าง (Hybrid)

Professional Procurement Strategies through SRM

วันที่จัด **รุ่น** วันพุธที่ 29-วันพฤหัสบดีที่ 30 มิถุนายน 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



หลักสูตรนี้จะให้คำแนะนำการจัดซื้อจัดจ้างเชิงกลยุทธ์โดยนำเอาโมเดลหลากหลายมาผสมผสานเข้าด้วยกัน เป็นการมองภาพหลายมิติอย่างรอบด้าน เพื่อป้องกันมิให้มีปัญหาในการจัดซื้อจัดจ้างแบบรู้เท่าไม่ถึงการณ์ และเรียนรู้การแก้ปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบและอย่างมียุทธศาสตร์ ผู้เข้าสัมมนาจะมีโอกาสได้ฝึกคิดอย่างเป็นระบบเพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละอย่าง เพื่อจะได้นำกลับไปใช้งานได้จริงในบริษัทตนเอง

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. แนวการจัดซื้อจัดจ้างเชิงกลยุทธ์โดยนำเอาโมเดลหลากหลายมาผสมผสานเข้าด้วยกัน
2. การแก้ปัญหาการจัดซื้อจัดจ้าง อย่างเป็นระบบและอย่างมียุทธศาสตร์
3. คิดอย่างเป็นระบบเพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละอย่าง เพื่อจะได้นำกลับไปใช้งานได้จริงในบริษัทตนเอง

วิธีการอบรมและสัมมนา

1. บรรยายยกตัวอย่างกรณีศึกษา
2. ฝึกซ้อมปฏิบัติโดยแบ่งกลุ่ม
3. ลงมือเจรจาต่อรอง



คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

1. ผู้ที่รับผิดชอบงานด้านการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ จัดหาว่าจ้าง
2. ผู้ที่เกี่ยวข้อง,ผู้บริหารทั่วไป

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก

- ปัญหาทั่วไปของการจัดซื้อของแต่ละบริษัท
- หลุมพรางในการทำ Cost Savings มีอะไรบ้าง ??
- วิธีการทำ Pareto (ABC) Analysis และนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดซื้อจัดจ้าง
- เข้าใจวิธีจัดแบ่งสิ่งที่จัดซื้อจัดจ้างโดย Supply Positioning Model เพื่อกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างให้เหมาะสม
- อ่านใจซัพพลายเออร์โดย Supplier Preferencing Model เพื่อรู้สภาพของอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- นำโมเดลทั้งหมดมาทำ Market Management Matrix เพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละประเภท
- ข้อคิดเกี่ยวกับ Switching Costs เมื่อเปลี่ยนซัพพลายเออร์

วันที่สอง

- จัดความสัมพันธ์ (Relationship spectrum) ระหว่างฝ่ายจัดซื้อ กับซัพพลายเออร์(SRM) มีถึง 9 ระดับแตกต่างกันไปตามลักษณะของสิ่งที่จัดซื้อจัดจ้าง
- ข้อสังเกตเกี่ยวกับ CRM ของฝ่ายซัพพลายเออร์ และ SRM ของฝ่ายจัดซื้อ
- การบริหารความเสี่ยงระหว่าง Tactical Relationship และ Strategic Relationship
- การบริหารความขัดแย้งและการแก้ไข และวิฤติความสัมพันธ์ต่อกัน
- ข้อคิดเมื่อต้องจัดซื้อจัดจ้างจากซัพพลายเออร์ผูกขาด (Monopoly)
- ข้อคิดเมื่อต้องจัดซื้อจัดจ้างจากซัพพลายเออร์เจ้าประจำ (Single source)
- สรุปการวางยุทธศาสตร์อย่างหลากหลายในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการทุกประเภทอย่างมืออาชีพ



วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ได้รับประกาศนียบัตร Lead Assessor for ISO-9000

จากสถาบัน IQC ของอังกฤษ และ

เป็นคนไทยคนแรก และคนเดียวที่ได้รับวุฒิปัตร MCIPS กิตติมศักดิ์

จากสถาบัน CIPS ประเทศอังกฤษ