

# เส้นทางสู่นักจัดซื้อจัดหามืออาชีพ (Online)

## Road to Purchasing & Supply Professional



“ถ้าคุณเป็น “นักจัดซื้อ” คุณต้องรู้หลักเกณฑ์

วันที่จัด : วันพฤหัสบดีที่ 29 เมษายน 2564

เวลา 09:00 - 12:00 น. และ 13:00 - 16:00 น.

รับจำนวน 15 ท่าน



สมาชิก : 1,500 + 105 (VAT 7%) = 1,605 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 1,800 + 126 (VAT 7%) = 1,926 บาท

ทุกกิจการจำเป็นต้องอาศัยการจัดซื้อจัดหาเพื่อให้การงานดำเนินไปได้ตามวัตถุประสงค์ งานจัดซื้อจัดหาที่ปฏิบัติอย่างมืออาชีพย่อมทำให้กิจการราบรื่น มีประสิทธิภาพ และได้เปรียบคู่แข่ง มีผู้ประมาณการเอาไว้ว่าสิ่งที่จะจัดซื้อจัดหาเข้ามาใช้ในกิจการนั้นอยู่ที่ 50-60% ของรายรับของบริษัท ค่าใช้จ่ายก่อนนี้ถ้าปล่อยให้ดำเนินการโดยใครก็ไม่รู้เห็นที่ว่าการกิจการบริษัทคงอยู่ในฐานะลำบาก การจัดซื้อจัดหาอย่างมืออาชีพจึงเป็นความจำเป็นที่ทุกบริษัทต้องให้ความใส่ใจให้มาก

หลักสูตรออนไลน์ 3 ชั่วโมงนี้ มีเนื้อหาสาระเพียงพอที่จะทำให้ท่านได้ข้อคิดที่สำคัญและเข้าใจว่า การจะก้าวขึ้นสู่ความเป็นนักจัดซื้อจัดหามืออาชีพนั้นมียอดประกอบอะไรบ้าง

### สิ่งที่ได้รับหลังการอบรมและสัมมนา

มีความเข้าใจและเห็นภาพชัดเจนของการทำงานจัดซื้อจัดหาแบบมืออาชีพ

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่ต้องรับผิดชอบในการจัดซื้อจัดหา และผู้ที่มองหาเส้นทางในการพัฒนาขึ้นสู่ความเป็นมืออาชีพ

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- ทำไมฝ่ายจัดซื้อจัดหาของบางบริษัทจึงยังทำงานแบบเสมียนในฝ่ายธุรการ
- จัดซื้อจัดหาแบบกลยุทธ์แตกต่างอย่างไรกับแบบปฏิบัติการ
- งานสำคัญของนักจัดซื้อจัดหาคือการหาแหล่งขายอย่างมียุทธศาสตร์
- การจัดซื้อเชิงรับ แตกต่างจากการจัดซื้อเชิงรุกอย่างไร
- ทำไมจึงควรซื้อจากซัพพลายเออร์สองรายควบกันและทำไมในบางกรณีควรซื้อจากรายเดียว
- การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์
- การเจรจาต่อรองแบบลูกทุ่งเปรียบเทียบกับแบบมืออาชีพ
- ข้อคิดเมื่อจะสัมภาษณ์เพื่อคัดเลือกนักจัดซื้อเข้ามาร่วมงานด้วย



### วิทยากร

#### คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ

และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

คนไทยคนแรกที่ได้รับประกาศนียบัตร C.P.M. และ A.P.P.

จากสมาคมบริหารงานจัดซื้อจัดหาแห่งอเมริกา

### 😊แนะนำหลักสูตรต่อยอดสำหรับท่าน😊

1. การประหยัดต้นทุนอย่างยั่งยืนในการบริหารงานจัดซื้อจัดหา
2. เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ
3. เตรียมความพร้อมเพื่อเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ
4. จัดซื้ออย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
5. เคล็ดไม่ลับในงานจัดซื้อ เพื่อเพิ่มผลกำไรให้องค์กร

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