

# การบริหารความสัมพันธ์และความเสี่ยงคู่ค้าเชิงกลยุทธ์

## (Strategic Supplier Relationship and Risk Management)

ในยุคที่ห่วงโซ่อุปทานเชื่อมโยงกันทั่วโลกและเปราะบางต่อการเปลี่ยนแปลง คู่ค้า (Supplier) จึงไม่ใช่เพียง "ผู้ขาย" แต่กลายเป็น "พันธมิตรเชิงกลยุทธ์" ที่ส่งผลต่อต้นทุน คุณภาพ ความเร็ว และนวัตกรรมขององค์กร การที่ Supplier ที่กำลังจะล้มละลายเพียงรายเดียว สามารถทำให้สายการผลิตหยุดชะงักและสร้างความเสียหายมหาศาลได้ การบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า (Supplier Relationship Management - SRM) ที่เป็นระบบ จึงเป็นทักษะที่ขาดไม่ได้ของผู้บริหารจัดซื้อยุคใหม่

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจการแบ่งกลุ่มคู่ค้าตาม Strategic Importance การออกแบบโปรแกรม SRM 3 ระดับ (Operational, Tactical, Strategic) ที่เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม การประเมินผลงาน Supplier ผ่าน QCDSS Scorecard และ Vendor Rating Grade A/B/C/D/F และการบริหารความเสี่ยงตั้งแต่ Financial Risk, Operational Risk, Compliance Risk ไปจนถึง ESG และ Geopolitical Risk

ผ่านกรณีศึกษาจากบริษัทระดับโลก เช่น Toyota, Apple, Unilever และ Workshop ที่ใช้ข้อมูลจริง ผู้เข้าอบรมจะได้เครื่องมือ Risk Heat Map, FMEA, Joint Business Plan ที่นำกลับไปออกแบบโปรแกรม SRM และระบบบริหารความเสี่ยงคู่ค้าในองค์กรของตนได้ทันที



วิทยากร:  
**อ.ปิลลพ สัจจรักษ์**  
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSF

และ / หรือ

วิทยากร:  
**อ.ศุภโชค โชติสภิตกุล**



### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ✓ **Vendor Segmentation:** เพื่อให้สามารถจัดกลุ่มคู่ค้าตามความสำคัญเชิงกลยุทธ์ (Spend, Risk, Innovation) และออกแบบโปรแกรมที่เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม
- ✓ **SRM Program Design:** เพื่อให้สามารถออกแบบกิจกรรม SRM 3 ระดับ — Operational SRM, Tactical SRM และ Strategic SRM พร้อม Joint Business Plan
- ✓ **Performance Management:** เพื่อให้สามารถออกแบบ KPI และ Vendor Scorecard ในการวัดผลคู่ค้าด้วย QCDSS อย่างเป็นระบบ
- ✓ **Risk Management:** เพื่อให้เข้าใจประเภทความเสี่ยง 5 ด้าน (Financial, Operational, Compliance, ESG, Geopolitical) และวิธีบริหารจัดการ — Multi-Sourcing, Risk Sharing, Insurance

### กลุ่มเป้าหมาย...

ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ Category Manager Supplier Relationship Manager ที่บริหารความเสี่ยง และผู้ที่ต้องดูแลความสัมพันธ์กับคู่ค้าที่มีนัยสำคัญต่อองค์กร

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

### Module 1: Supplier Segmentation & Strategic Mapping

- **Strategic Importance Assessment:** การประเมินความสำคัญของคู่ค้าจากมุม Annual Spend, Supply Risk และ Innovation Potential
- **Supplier Segmentation Model:** การแบ่งกลุ่ม Strategic, Preferred, Approved และ Transactional Supplier พร้อมเกณฑ์ที่ชัดเจน
- **Tier Mapping:** การวิเคราะห์ Supplier Tier 1, 2, 3 เพื่อมองภาพรวม Supply Chain และระบุ Critical Supplier ใน Tier ที่ลึก
- **Power Balance Analysis:** การวิเคราะห์อำนาจต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ตาม Buyer-Seller Power Matrix
- **Concentration Risk:** การวิเคราะห์ความเสี่ยงจากการพึ่งพา Supplier รายเดียว (Single Source) หรือกระจุกตัวในภูมิภาคเดียว

## Module 2: SRM Program Design & Strategic Partnership

- **SRM Pyramid Three Tiers:** โครงสร้าง 3 ระดับของ SRM — Operational (Day-to-Day), Tactical (Performance Review), Strategic (Joint Business Plan)
- **Joint Business Planning:** การวางแผนธุรกิจร่วมกับคู่ค้าระดับ Strategic — Annual Review, Roadmap Alignment, Co-Investment
- **Innovation Partnership:** การสร้างความร่วมมือเชิงนวัตกรรม Co-Development, Open Innovation, Supplier Idea Submission Program
- **Executive Sponsorship:** บทบาทของผู้บริหารระดับสูงในการสนับสนุน SRM และการประชุม Top-to-Top
- **SRM Governance Structure:** โครงสร้างการบริหาร SRM พร้อมบทบาทของ Category Manager, SRM Lead, Steering Committee

## Module 3: Performance Measurement with QCDSS

- **Vendor Scorecard Design:** การออกแบบ KPI และ Scorecard สำหรับการประเมินผลงานคู่ค้าแบบ 5 มิติ QCDSS
- **QCDSS Framework:** มิติ Quality (คุณภาพสินค้า), Cost (ต้นทุน), Delivery (การส่งมอบตรงเวลา), Service (การบริการ), Safety (ความปลอดภัย)
- **Grading System:** การให้เกรด A/B/C/D/F และเงื่อนไขการเลื่อน-ลดเกรด
- **Performance Review Cadence:** รอบการรีวิว — รายเดือนสำหรับ Operational, รายไตรมาสสำหรับ Tactical, รายปีสำหรับ Strategic
- **Improvement Plan:** การจัดทำ Performance Improvement Plan (PIP) สำหรับ Supplier ที่ไม่ผ่านเกณฑ์

## Module 4: Risk Management & Business Continuity

- **Five Risk Categories:** ประเภทความเสี่ยงของคู่ค้า — Financial Risk, Operational Risk, Compliance Risk, ESG Risk, Geopolitical Risk
- **Risk Heat Map:** การจัดทำแผนที่ความเสี่ยงตามมิติ Likelihood และ Impact เพื่อจัดลำดับความสำคัญ
- **FMEA for Procurement:** การประยุกต์ Failure Mode and Effects Analysis ในงานจัดซื้อ — Severity, Occurrence, Detection
- **Risk Mitigation Strategies:** กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยง — Dual Sourcing, Geographic Diversification, Risk Sharing, Insurance
- **Supplier Financial Health:** เทคนิคการตรวจสอบสุขภาพการเงินของคู่ค้า (Z-Score, D&B Rating, Trade Reference)

### กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม Supplier Segmentation, SRM Program Design, Vendor Scorecard และ Risk Heat Map & BCP เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำกลับไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	ศ.21 ส.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	ส.7 พ.ย.2569

ค่าอบรม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite - Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่ [www.judsue.com](http://www.judsue.com)

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงศรี	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป ทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด  
(สำนักงานใหญ่)  
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง  
กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.  
(Head Office)  
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,  
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%**

โทร. 062 951 2245, 092 464 9598