

การบริหารผู้ขายและการเตรียมพร้อมรับการตรวจสอบ

(Systematic Vendor Management and Audit Readiness)

การบริหารผู้ขายในองค์กรชั้นนำเริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการ "ลงทะเบียนผู้ขาย" และคงอยู่ตลอด "วงจรชีวิต" ของความสัมพันธ์ ตั้งแต่การคัดเลือก การประเมิน ไปจนถึงการต่อสัญญาหรือถอดถอน การมีระบบบริหารผู้ขายที่เป็นระบบ ไม่เพียงช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ยังเป็นเกราะป้องกันที่สำคัญเมื่อต้องเผชิญกับการตรวจสอบทั้งจากภายใน (Internal Audit) ภายนอก (External Audit) และ ISO Audit ที่ทวีความเข้มข้นขึ้นในยุคแห่ง Compliance และ ESG หลักสูตินี้ถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับระบบงานบริหารผู้ขาย (SRM) ให้ได้มาตรฐานสากล ครอบคลุมตั้งแต่การคัดเลือก ขึ้นทะเบียน ประเมินผลงาน ไปจนถึงการเตรียมเอกสารหลักฐานที่จำเป็น สำหรับการตรวจสอบ พร้อมเทคนิคการสื่อสารกับ Auditor ที่จะทำให้กระบวนการ Audit เป็นไปอย่างราบรื่น โดยเฉพาะการตรวจจาก Big 4 (Deloitte, PWC, EY, KPMG) ที่มีมาตรฐานเข้มข้น ผู้เข้าอบรมจะได้เห็นกรณีศึกษาจริงของการตรวจสอบที่พบ Non-Conformance และวิธีการแก้ไข พร้อม Mock Audit Workshop ที่ทำให้สามารถวินิจฉัยจุดอ่อนของระบบบริหารผู้ขายในองค์กรของตน และวางแผนการปรับปรุงเพื่อพร้อมรับ Audit ในรอบถัดไปอย่างมั่นใจ

วัตถุประสงค์

- ✓ **Lifecycle Mastery:** เพื่อให้เข้าใจการบริหาร Supplier Lifecycle ครบ 360 องศา ตั้งแต่ Onboarding, Active Management ไปจนถึง Offboarding
- ✓ **Master Data Quality:** เพื่อให้สามารถออกแบบและรักษาคุณภาพของ Vendor Master Data ให้ถูกต้อง ครบถ้วน และเป็นปัจจุบัน
- ✓ **Audit Readiness:** เพื่อให้สามารถเตรียมเอกสารและกระบวนการให้พร้อมรับการตรวจสอบทุกประเภท — Internal Audit, External Audit, ISO 9001, ISO 14001
- ✓ **Compliance & Anti-Fraud:** เพื่อให้เข้าใจประเด็น Compliance ที่สำคัญ — Anti-Corruption, Anti-Money Laundering, Sanctions Screening และการสร้างระบบป้องกัน

กลุ่มเป้าหมาย...เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ผู้รับผิดชอบงาน Vendor Master ฝ่ายตรวจสอบภายใน ฝ่าย Compliance และผู้ที่ต้องเตรียมข้อมูลสำหรับการ Audit ทุกประเภท รวมถึงผู้ที่ต้องตอบคำถาม Auditor ในฐานะ Auditee

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)



อ.ริษฐ์ เหลืองสว่างวงศ์
C.P.K.

และ / หรือ



อ.ปิลลพ สัจจรักษ์
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSF

Module 1: Supplier Lifecycle & Onboarding Excellence

- **Supplier Lifecycle:** วงจรชีวิตผู้ค้าครบ 5 ขั้นตอน — Identification, Onboarding, Active Management, Performance Review, Offboarding
- **Gatekeeper Process:** ขั้นตอนการคัดกรองและขึ้นทะเบียนผู้ขายรายใหม่ (เอกสาร แบบฟอร์ม เกณฑ์การอนุมัติ)
- **Data Verification Sources:** แหล่งตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ขาย — กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, Blacklist, UJG., Sanctions List (OFAC, UN)
- **New Vendor Registration:** แบบฟอร์มและเอกสารที่จำเป็น — ใบทะเบียนการค้า, ภพ.20, ใบรับรองบริษัท, Bank Account Confirmation
- **ESG & Compliance Screening:** การตรวจสอบ Code of Conduct, Anti-Corruption Policy, Environmental Compliance ตั้งแต่ Onboarding

Module 2: Vendor Master Data & Documentation

- **Vendor Master Structure:** การออกแบบ Vendor Master Data ใน ERP ให้ครอบคลุม — Basic Info, Tax, Bank, Payment Terms, Contact
- **Data Quality Standards:** มาตรฐาน Data Quality 5 มิติ — Completeness, Accuracy, Consistency, Timeliness, Uniqueness
- **Review Cycle:** การกำหนดวงจรรอบในการสอบทานข้อมูลผู้ขาย (Vendor Master Data Review) รายไตรมาส รายปี
- **Documentation Standard:** มาตรฐานเอกสารหลักฐานที่ต้องเก็บรักษาในแต่ละขั้นตอน ตามกฎหมายและ Compliance
- **Record Retention Policy:** นโยบายการเก็บรักษาเอกสาร 5-10 ปี ตามประเภทเอกสารและข้อกำหนดทางกฎหมาย

Module 3: Performance Review & Compliance Framework

- **Vendor Rating System:** การออกแบระบบ Vendor Rating Grade A/B/C/D/F พร้อม Action ที่เหมาะสมกับแต่ละเกรด
- **Anti-Corruption Compliance:** การออกแบกระบวนการป้องกัน Corruption ในงานจัดซื้อ — Conflict of Interest, Gift Policy, Whistleblowing
- **Three Lines of Defense:** หลักการ 3 ชั้นการป้องกัน — Operational Management, Risk Management, Internal Audit
- **Sanctions Screening:** การตรวจสอบ Supplier กับ Sanctions Lists (OFAC, EU, UN) เพื่อป้องกัน Compliance Violation
- **Conflict of Interest Disclosure:** การจัดทำระบบเปิดเผยความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของพนักงานจัดซื้อ

Module 4: Audit Readiness & Auditor Communication

- **Audit Types:** ประเภทการตรวจสอบที่ฝ่ายจัดซื้อต้องเผชิญ — Internal Audit, External Audit, ISO Audit, Regulatory Audit, Customer Audit
- **Auditor Perspective:** เจาะลึกสิ่งที่ Auditor มักจะ "สุ่มตรวจ" ในงานบริหารคู่ค้า — Sample Selection, Testing Procedures
- **Common Findings:** ประเด็นที่ Auditor พบบ่อย — Missing Approval, Late Document, Inconsistent Data, Conflict of Interest
- **Documentation Trail:** การจัดเก็บเอกสารหลักฐานในรูปแบบที่ตรวจสอบได้ — Approval Chain, Email Trail, Meeting Minutes
- **Auditor Communication:** เทคนิคการสื่อสารและตอบคำถามของ Auditor อย่างมืออาชีพ — Direct Answer, Provide Evidence, Avoid Speculation


กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม Vendor Onboarding Audit, Vendor Master Quality Audit, Compliance Health Check และ Mock Audit เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำกลับไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	อ.30 มิ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	ส.18 ก.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	อ.15 ธ.ค.2569

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

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่ www.judsue.com

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	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