

ยุทธศาสตร์ใหม่ในการ บริหารงานจัดซื้อและ การจัดการซัพพลายเออร์ อย่างมืออาชีพ



Modern Strategies in Purchasing & Supplier Management Professionally

วิทยากร.. **คุณารุญโรจน์ เกพท์** (CIPS Cert. in P&S)
Procurement and Material Planning Vice President,
บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด (Barbecue Plaza)

วัตถุประสงค์

นักจัดซื้อที่จะประสบผลสำเร็จ จะต้องสามารถผสมผสานความรู้รอบด้านร่วมกับเทคโนโลยีทุกรูปแบบ เพื่อนำมาตอบสนองกับเนื้อ
งานให้ได้มากที่สุด อีกทั้งต้องมีผลการปฏิบัติงานเป็นมาตรฐานสากลที่เข้าตาผู้บริหาร จากการเข้าสัมมนาครั้งนี้ ท่านจะได้ทราบถึง
หลักการงาน เทคนิค วิธีการ ที่รวบรวมจากประสบการณ์จริงที่ใช้ได้อย่างประสบความสำเร็จในบริษัทยักษ์ใหญ่ของประเทศมาแล้ว
ไม่ว่าท่านจะทำงานในบริษัทขนาดเล็กใหญ่อย่างไรก็สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้อันเป็นทางลัดที่จะนำท่านไปสู่ความสำเร็จ
และเป็นคนที่มีความคุ้มค่าขององค์กรได้อย่างแน่นอน

หัวข้อสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

1 ยุทธศาสตร์ใหม่ในการบริหาร **Supplier**

- กระบวนการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่ เพื่อรองรับการจัดทำระบบมาตรฐานต่างๆ
 - ✓ การจำหน่ายสินค้าตรงตามความต้องการ
 - ✓ ระบบคุณภาพ / การบริหารงานด้านคุณภาพ
 - ✓ การตรวจสอบสินค้า หรือรายละเอียดของสินค้า
 - ✓ การส่งตัวแทนไปตรวจประเมินสถานประกอบการ
- วิธีการตรวจประเมินทบทวนผู้ขายรายเดิม เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
 - ✓ การกำหนดความถี่ในการประเมิน
 - ✓ การกำหนดหัวข้อในการประเมิน
 - ✓ การกำหนดวิธีในการประเมิน
 - ✓ การกำหนดแนวทางการดำเนินการ หากไม่ผ่านการประเมิน
- ประโยชน์ของการแบ่งกลุ่มผู้ขายตามประเภทสินค้า

2 นักจัดซื้อต้องตามโลกให้ทัน

- การประมูลโดยการทำ **e-Auction**
- การสั่งซื้อและขอราคาด้วยระบบ **Online Purchase**
- การขอราคา ด้วยระบบ **e-RFX**

3 การจัดซื้อกับการเพิ่มกำไรให้องค์กรอย่างยั่งยืน

- การเพิ่มกำไรโดยการเข้าร่วมตั้งแต่กระบวนการ **NPD** สำคัญอย่างไร
- กลยุทธ์การจัดการเพื่อเพิ่มมูลค่าของเสียจากโรงงาน หรือวัสดุอุปกรณ์ที่ไม่สามารถใช้งานได้แล้ว
- การจัดกลุ่มซัพพลายเออร์และกลุ่มสินค้า เพื่อการจัดกลยุทธ์การจัดซื้อ
 - ✓ การกำหนดราคาซื้อแบบขั้นบันได (**Step Price**)
 - ✓ การสร้างยอดประหยัดจากการบริหารเครดิตเทอม (**Improve Cost saving by Reduce Credit Term**)
 - ✓ การควบคุมราคาสินค้าที่มีจำนวนรายการมาก แต่มีมูลค่าการสั่งซื้อต่อครั้งต่ำ (**Info Record**)
 - ✓ วิธีการคิดและนำเสนอผลงานเรื่องยอดเงินที่ประหยัดได้ตามมาตรฐานสากล

รุ่นที่ ...	-
สถานที่	-
ZOOM	ค่าสัมมนาท่านละ 3,300 บาท
HOTEL	ค่าสัมมนาท่านละ 4,300 บาท
ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105559107220	



ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
 ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%
 โทร. 062 951 2245, 092 464 9598

ชำระเงินโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร ..
 หรือนำเงินสด / เช็ค ชำระหน้าห้องสัมมนา

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

บริษัท วันสเต็ป เทรนนิ่ง 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