

การประมูลงาน และการคัดเลือกผู้ขาย

จากเกณฑ์ด้านเทคนิค-AHP

วิทยากร: อาจารย์ปิลลพ สัจจรักษ์

B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP™



หลักสูตรนี้จะเน้นทักษะที่เข้มข้นในเรื่องของการประมูลงาน การคัดเลือกผู้ขาย/ผู้ให้บริการในรูปแบบของเทคนิค-AHP โดยนำผลคะแนนทางเทคนิคเข้ามารวมประเมินกับราคาเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่เหมาะสมที่สุด เพื่อนำไปสู่การจัดซื้อจัดจ้าง การทำและบริหารสัญญา

โดยหลักสูตรนี้จะมีการแจกตัวอย่าง แบบฟอร์ม และ Software เพื่อนำไปใช้คัดเลือกซัพพลายเออร์ ในการคัดเลือกผู้ขาย/ผู้ให้บริการ อย่างที่ทราบกันว่าคุณภาพกับราคาเป็นสิ่งที่สวนทางกัน คำถามโดยทั่วไปคือว่าหากต้องการเลือกผู้ขาย/ผู้ให้บริการที่มีคุณสมบัติทางเทคนิคที่ดีกว่ารายอื่นแต่ราคาแพงกว่า ท่านจะมีเหตุผลอธิบายด้วยหลักการหรือทฤษฎีได้อย่างไร เราจะแนะนำวิธีวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytic Hierarchical Process – AHP) นักจัดซื้อเพียงเข้าใจในหลักการ ตั้งต้นให้ถูกต้อง ตั้งแต่ขั้นตอนการประมูล การคัดเลือกผู้ขาย/ผู้ให้บริการที่จะเข้าร่วมเสนอราคา เขียนข้อกำหนดความต้องการ หรือ TOR ให้ครบถ้วนว่าต้องการซื้ออะไร เกณฑ์ในการซื้อ/คัดเลือกเป็นอย่างไร ราคาที่เสนอครอบคลุมอะไรบ้าง จากนั้นทำแผนภูมิหรือ Model ตามหลักการ AHP เปรียบเทียบ/วิเคราะห์ทางเลือกต่างๆ เท่านั้นท่านก็จะมีคำตอบที่เป็นรูปธรรมที่จับต้องได้

อีกส่วนหนึ่งของผลลัพธ์ของการประมูลคือ การจัดทำ/บริหารสัญญา ซึ่งการจัดทำสัญญามักจะมีสัญญาเป็นรูปแบบมาตรฐานหลากหลายประเภทตามที่ฝ่ายกฎหมายร่างไว้ให้ ซึ่งนักจัดซื้อจะเป็นผู้มีบทบาทตั้งแต่ขั้นเตรียมการสัญญา (Preparing Contract) และการบริหารสัญญา (Contract Management) นักจัดซื้อควรวางแผนดำเนินการให้ถูกต้องตั้งแต่เริ่มต้น คือ การทำข้อกำหนดของงาน (SOW) คัดเลือกผู้ขายที่มีคุณภาพ เลือกใช้สัญญา/ข้อความที่เหมาะสม การค้าประกันที่รัดกุม ค่าปรับ กำหนดระยะเวลา/งวดการส่งมอบที่เป็นไปได้จริง ในขั้นตอนของการบริหารสัญญา(Contract Management) ซึ่งหมายถึงการติดตามดูแลควบคุมและสังเกตความผิดปกติต่างๆ ซึ่งมีเจตนาเพื่อให้มั่นใจว่าเราจะได้รับสินค้าหรือบริการหรืองานเสร็จไม่มีอะไรผิดพลาดหรือล่าช้ากว่ากำหนด รวมถึงรักษา/ใช้สิทธิของผู้ซื้อ/ผู้วางจ้างตามสัญญาและตามที่กฎหมายกำหนดในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้น เราไม่ปรารถนาจะเห็นการปรับหรือเรียก روحค่าเสียหาย แต่เราประสงค์จะให้งานเสร็จตามเวลา หรือต้องการจะได้สินค้าถูกต้องตามที่ตกลงกันไว้ ด้วยเหตุนี้ นักจัดซื้อจึงต้องมีความรู้ในการบริหารสัญญา อย่างครบวงจร

หัวข้อสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

- กระบวน / ประเภทการจัดซื้อ และการประกวดราคา (Procurement / Bidding Type and Process)
- ข้อกำหนดทั่วไป และข้อกำหนดด้านเทคนิค (TOR - Specification)
- คณะกรรมการพิจารณาการประกวดราคา (Bidding Committee)
- ความเสี่ยงและหลักค้ำประกัน สำหรับการประกวดราคา (Risk and Bank Guarantee)
- หลักการเตรียมการเพื่อการต่อรองราคา (Preparation for Negotiation)
- การคัดเลือกผู้ขายจากเกณฑ์ด้านเทคนิค ร่วมกับราคา (AHP by Benefit and Cost Ratio)
- Application ในการคัดเลือกผู้ขาย (Benefit and Cost Ratio Software Application)
- การเตรียมการเพื่อการจัดทำสัญญา และการบริหารสัญญา (Contract Preparation and Management)
- ตัวอย่างงานประกวดราคา ระเบียบการประกวดราคา สัญญา และระบบ Software สมัยใหม่

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

ค่าสัมมนาท่านละ **4,300** บาท
(ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

โทร. 062 951 2245, 092 464 9598

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105559107220



ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้ 200%