



กลยุทธ์และแนว ปฏิบัติที่เป็นเลิศใน งานจัดซื้อ จัดจ้าง

Strategic Sourcing and Procurement Best Practice

ในยุคที่องค์กรต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนที่ผันผวน การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการแข่งขันที่เข้มข้น การจัดซื้อจัดจ้างไม่ใช่เพียงการปฏิบัติงานที่เน้นประสิทธิภาพเท่านั้น แต่ยังสามารถสร้าง **"คุณค่าทางกลยุทธ์"** ให้กับองค์กรได้อย่างยั่งยืน ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ผ่านกระบวนการสรรหาที่มีกลยุทธ์ และการดำเนินการจัดซื้อที่ยึดตามแนวปฏิบัติที่เป็นเลิศ

หลักสูตร **"Strategic Sourcing and Procurement Best Practice"** ออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างทั้งความเข้าใจเชิงลึกและมุมมองเชิงกลยุทธ์ให้กับบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ โดยผสมองค์ความรู้จากประสบการณ์จริงกว่า 15 ปี เข้ากับกรอบคิดสมัยใหม่ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการจัดซื้อได้อย่างมีระบบ ตอบโจทย์การลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างความโปร่งใสได้ในทุกมิติ

ช่วงเช้า ของหลักสูตรจะมุ่งเน้นที่แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อ ตั้งแต่การสรรหาผู้ขาย การประเมินคุณสมบัติและขึ้นทะเบียนคู่ค้า การบริหารสัญญา การจัดทำราคากลาง การขอซื้อ-สั่งซื้อ การติดตามส่งมอบสินค้า ไปจนถึงกระบวนการรับมอบและชำระเงิน โดยเจาะลึกตัวอย่างและกรณีศึกษาเพื่อเชื่อมโยงกับสถานการณ์จริงขององค์กร

ช่วงบ่าย จะลงลึกในมิติเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ การวางแผนงานจัดซื้อด้วย Balanced Scorecard การกำหนดวิสัยทัศน์ และกลยุทธ์งานจัดซื้อ การวิเคราะห์ความซับซ้อนและความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk & Complexity) การใช้โมเดล Supply Positioning และเทคนิคการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ขายแบบเชิงกลยุทธ์ (Strategic Vendor Management)

หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งสำหรับ เจ้าหน้าที่จัดซื้อระดับกลางถึงสูง ผู้จัดการและผู้บริหารที่ต้องการยกระดับกระบวนการจัดซื้อจากการทำงานเชิงรับ ไปสู่การเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ขององค์กรในระยะยาว



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

และ / หรือ



วิทยากร:
อ.ศุภโชค โชติสทิฏกุล

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

● บทบาทของงานจัดซื้อยุคใหม่ และภาพรวมกระบวนการจัดซื้อแบบครบวงจร

- ✓ ความสำคัญของงานจัดซื้อใน Value Chain
- ✓ แนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงในงานจัดซื้อสมัยใหม่

● แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อ (Procurement Best Practice)

- ✓ กระบวนการต้นน้ำ: การสรรหา การประเมิน และบริหารผู้ขาย
- ✓ กระบวนการปลายน้ำ: การจัดทำราคากลาง การสั่งซื้อ การรับมอบ และการชำระเงิน

● การวางแผนและออกแบบกลยุทธ์งานจัดซื้อ (Strategic Procurement Planning)

- ✓ การตั้ง Vision, Objective, Action Plan and Objective Key Results (OKRs)
- ✓ ใช้ Balanced Scorecard ในการวางแผนงานจัดซื้อ

● การบริหารความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk Management)

- ✓ วิเคราะห์ความซับซ้อนและความเสี่ยงในซัพพลายเชน (Complexity Analysis)

● กลยุทธ์การสรรหาผู้ขายและการวิเคราะห์ Spend (Strategic Sourcing)

- ✓ หลักการ Sourcing อย่างมีประสิทธิภาพ
- ✓ การใช้ Supply Positioning และการวิเคราะห์การใช้จ่าย (Spend Analysis)
- ✓ การจัดลำดับผู้ขาย (Segmentation)
- ✓ การบริหารความสัมพันธ์เพื่อประสิทธิภาพและความยั่งยืน

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	ส.24 ม.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	ศ.27 ก.พ.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	ส.25 เม.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 4	ศ.12 มิ.ย.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
 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%

Ins. 062 951 2245, 092 464 9598