

การบริหารจัดการผู้ขายอย่างเป็นระบบ และการเตรียมพร้อมรับการตรวจสอบ

Systematic Vendor Management & Audit Readiness (+ Application & workshop*)

กระบวนการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ต้องเริ่มจากการบริหารจัดการ "วงจรคู่ค้า" (Supplier Life Cycle) ที่เป็นระบบ ตั้งแต่ต้นน้ำ (Upstream) จนถึงปลายน้ำ (Downstream) หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อยกระดับระบบงานบริหารคู่ค้า (SRM) ให้ได้มาตรฐานสากล ครอบคลุมตั้งแต่การคัดเลือก ขึ้นทะเบียน และประเมินผลงาน เพื่อลดความเสี่ยงในการส่งมอบ

นอกจากนี้ หลักสูตรยังเน้นเรื่อง "ความโปร่งใสและตรวจสอบได้" โดยเพิ่มเทคนิคการจัดทำนโยบาย (Policy) คู่มือปฏิบัติงาน (WI) และการเตรียมเอกสารให้พร้อมรับการตรวจประเมินจาก Auditor (ทั้งภายในและภายนอก) เพื่อไม่ให้เกิดข้อบกพร่อง (Non-Conformance) ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนสามารถสร้างระบบจัดซื้อที่รัดกุม โปร่งใส และเป็นมืออาชีพ

วัตถุประสงค์

1. Life Cycle Mastery: เข้าใจความสำคัญของ Supplier Life Cycle และผลกระทบต่อกระบวนการจัดซื้อทั้ง Upstream และ Downstream
2. Systematic Registration: สามารถวางระบบการขึ้นทะเบียนผู้ขายใหม่ (New Vendor Registration) และจัดเก็บข้อมูลให้เป็นระเบียบพร้อมสอบทาน
3. Strategic Selection & Evaluation: สามารถใช้ Supply Positioning Model คัดเลือกผู้ขายและสร้างเกณฑ์ประเมินผลงาน (Vendor Rating) ที่เหมาะสม
4. Audit Readiness: เข้าใจมุมมองของ Auditor และสามารถเตรียมตัวรับการตรวจสอบระบบบริหารผู้ขายในฐานะ Auditee ได้อย่างมั่นใจ

กลุ่มเป้าหมาย: เจ้าหน้าที่จัดซื้อ, นักบริหารงานจัดซื้อ, ผู้บริหารสัญญา (Contract Manager) และผู้ที่ต้องรับการตรวจประเมินระบบคุณภาพ (Auditee)

***การบรรยายมีเพิ่มเติมความเข้าใจและนำไปใช้ได้จริงจากการเรียนผ่าน Application และ Workshop



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

และ / หรือ

วิทยากร:
อ.ธีรช เหลืองสว่างวงศ์
C.P.K.



หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

Module 1: SRM กับบทบาทเชิงกลยุทธ์และวงจรคู่ค้า (SRM & Supplier Life Cycle)

- Strategic SRM: ความสำคัญของ SRM ที่เชื่อมโยงระหว่างการจัดหาเชิงกลยุทธ์ (Upstream) และกระบวนการสั่งซื้อ (Downstream)
- Supplier Life Cycle: วงจรสำคัญ และความเสียหายหากบริหารจัดการไม่ดี
- Policy & Work Instruction: แนวทางการจัดทำนโยบายจัดซื้อและคู่มือการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้าให้รัดกุม
- Workshop 1: Process Mapping from Global Standard:
 - ฝึกกำหนดกระบวนการทำงาน (Process Flow) โดยเทียบเคียงกับมาตรฐานระดับ (เช่น SAP Ariba/B2P) เพื่อหาช่องว่าง (Gap) ในกระบวนการปัจจุบัน

Module 2: การขึ้นทะเบียนและจัดเก็บข้อมูลผู้ขาย (Registration & Data Management)

- **Gatekeeper Process:** ขั้นตอนการคัดกรองและขึ้นทะเบียนผู้ขายรายใหม่ (เอกสาร/แบบฟอร์ม/เกณฑ์การอนุมัติ)
- **Data Verification:** แหล่งตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ขาย (กรมพัฒนาฯ, Blacklist, ปปง.) เพื่อความโปร่งใสและป้องกันการทุจริต
- **Review Cycle:** การกำหนดวงจรรอบในการสอบทานข้อมูลผู้ขาย (Vendor Master Data Review) ให้เป็นปัจจุบัน
- **Workshop 2: Registration Audit Check:**
 - การตรวจสอบเอกสารการขึ้นทะเบียนของผู้ขายรายใหม่

Module 3: กลยุทธ์การคัดเลือกและประเมินผลงาน (Selection & Performance Evaluation)

- **Supply Positioning Strategy:** การแบ่งประเภทผู้ขาย (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine) เพื่อเลือกกลยุทธ์การบริหารคู่ค้าที่เหมาะสม
- **Performance Evaluation (Vendor Rating):**
 - การสร้างเกณฑ์ประเมิน QCDS (Quality, Cost, Delivery, Service, Safety)
 - ระบบการให้คะแนนและตัดเกรด (Grading A/B/C/D/F)
- **Risk Management:** การนำผลประเมินไปใช้เพื่อลดความเสี่ยง และมาตรการจัดการผู้ขายที่ไม่ผ่านเกณฑ์
- **Supplier Problem Handling:** การจัดการคู่ค้าที่มีปัญหาระหว่างการส่งมอบ สินค้า/บริการ
- **Workshop 3: Evaluation & Strategy Mapping:**
 - ฝึกสร้าง Supply Positioning Matrix จากข้อมูลตัวอย่าง และวางแผนกลยุทธ์
 - การจัดกลุ่มผู้ขายและออกแบบเกณฑ์การประเมินผลสำหรับผู้ขาย

Module 4: การเตรียมตัวรับการตรวจประเมิน (Audit Readiness for Procurement)

- **Auditor Perspective:** เจาะลึกสิ่งที่ผู้ตรวจสอบ (Internal & External Auditor) มักจะ "สุ่มตรวจ" ในงานบริหารผู้ขาย
- **Audit Trail:** เทคนิคการเตรียม "การตรวจสอบ"
- **Handling Audit:** การเตรียมเอกสารรับการตรวจ (Mock Audit Checklist) และการตอบคำถาม Auditor เมื่อถูกสัมภาษณ์
- **Workshop 4: Find the Gaps (Audit Simulation):**
 - บทบาทสมมติ (Role Play) เป็น Auditor เข้าตรวจแฟ้มประวัติผู้ขาย (Vendor File) เพื่อหาจุดผิดพลาด (Gap Analysis) และเสนอแนวทางแก้ไข (Corrective Action)

☐	รุ่นที่ 1	อ.17 ก.พ.2569
☐	รุ่นที่ 2	อ.21 เม.ย.2569
☐	รุ่นที่ 3	อ.26 พ.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 (ชีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ชีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงศรี	ชีคอนสแควร์	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