



# กลยุทธ์

# การจัดซื้อ

## แบบมืออาชีพ

- ★ จัดซื้ออย่างไร ให้มีประสิทธิภาพ?
- ★ ทำความเข้าใจกับเอกสารสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ อย่างเป็นระบบ
- ★ วิเคราะห์ขั้นตอนงานจัดซื้อ ที่นักจัดซื้อไม่ควรพลาด
- ★ กลยุทธ์การจัดซื้อเชิงรุก และการวางแผนกำหนดกรอบ
- ★ เมื่อใดควรสั่งซื้อ/ไม่ควรสั่งซื้อ
- ★ ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด EOQ (Economic Order Quantity) พร้อมวิธีการคำนวณอย่างถูกวิธี
- ★ สารพันปัญหาในงานจัดซื้อ...พร้อมแนวทางแก้ไข
- ★ วิธีการคัดเลือก และสร้างสัมพันธ์กับ Supplier
- ★ หลักการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อย่างชาญฉลาด
- ★ จรรยาบรรณ...ที่นักจัดซื้อต้องทราบ

**เข้าอบรมเดือน พ.ย.-ธ.ค. 2561  
รับโปรโมชันพิเศษ 3 คอ!!**

1. เข้าสัมมนา 3 ท่าน  
ลดทันที! **1,000 บาท**  
(กรณีออกใบเสร็จติดต่อกัน/ไม่รวมโปรโมชันอื่น)
2. รับฟรี Coupon  
ส่วนลด **1,000 บาท**  
(สำหรับใช้เป็นส่วนลดค่าอบรม ม.ค. - ก.พ. 2562  
และจองสัมมนา ก่อน 31 ธ.ค. 2561)
3. ฟรี! DHARMNITI  
Planner 2019 

**รับฟรี!!**   
คู่มือกลยุทธ์การจัดซื้อ 

### กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 28 พฤศจิกายน 2561

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม โนวาเทล บางนา

ถ.ศรีนครินทร์

### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,500 + VAT 245 = 3,745 บาท

บุคคลทั่วไป

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

## หัวข้อสัมมนา

1. การกำหนดนโยบายจัดซื้อ [Purchasing Policy] ขององค์กร
2. การวางแผนและการบริหารกระบวนการงานจัดซื้อ
  - การจัดองค์กรในหน่วยงานจัดซื้อ
3. ความผิดพลาดร้ายแรงที่พึงระวังของนักจัดซื้อ (7 Fatal Mistake)
4. ขั้นตอนต่างๆ เกี่ยวกับการจัดซื้อ
  - ความต้องการ (Requirement)
  - จัดหาแหล่งขาย (supplier)
  - เสนอราคา ตกลงราคา
  - ออกใบสั่งซื้อ (Purchase Order)
  - ตรวจรับของ
  - ชำระเงิน
5. องค์กรประกอบและเครื่องมือไต่บ้าง...ช่วยบริหารการจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพ
6. เทคนิคการสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันด้วย Logistics (Competitive Advantage with Logistics)
7. การพิจารณาเปรียบเทียบส่วนลดต่างๆ ของสินค้า เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. EOQ [Economic Order Quantity] ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด
9. วิธีการคำนวณ EOQ อย่างถูกวิธี เพื่อให้ได้สินค้าที่เหมาะสมตามความต้องการ
10. องค์กรประกอบ วิธีการ ขั้นตอนต่างๆ ของการจัดซื้อด้วยการประกวดราคา
11. ปัญหาและแนวทางแก้ไข ในการบริหารงานจัดซื้อ
12. หลักการและเทคนิคในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
13. สาเหตุของการทุจริต-แนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่นักจัดซื้อควรทราบ
14. จรรยาบรรณและความประพฤติที่นักจัดซื้อต้องรับผิดชอบ
15. การประเมินผลการจัดซื้อ

## วิทยากร

### อาจารย์กัตติยา กุญชร ณ อยุธยา

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับงานจัดซื้อ LOGISTICS & SUPPLY CHAIN

มีประสบการณ์ในการทำงานและบริหารคลังสินค้าขนาดใหญ่กว่า 25 ปี

อดีต ผู้จัดการ WAREHOUSE บริษัท ไอเอสเอส จำกัด

LUBES LOGISTICS & DISTRIBUTION MANAGER บริษัท BP OIL ประเทศไทย จำกัด

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ผีอกบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประเวศจีน 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) จัดรับเช็คส่วนตัว

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4 FAX 02-555-0710