



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

SCAN QR CODE
เพื่อลงทะเบียนออนไลน์



สงวนลิขสิทธิ์ 21/3351Z

กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ



หลักสูตรเดือนมีนาคม 2566

เข้าอบรมหลักสูตร Onsite ราคา 3,900 บาทขึ้นไป (ไม่รวม VAT)

รับฟรี คุปองเงินสดมูลค่า 200 บาท !!!

เพื่อใช้กับ 1. การอบรม Onsite หลักสูตรที่ไปภายในเดือนมีนาคม 2566 (ราคา 3,900 บาทขึ้นไป) **หรือ** 2. การสมัคร / ต่ออายุสมาชิกวารสารเอกสาร TAX หรือ HR Society (เฉพาะพนักงานสมัคร ภายในมีนาคม 2566 เท่านั้น)

****** คุปองไม่ใช้แทนใบเสร็จกำกับภาษี ******

- ★ ความแตกต่างของ **Tactical purchasing** กับ **Strategic purchasing**
- ★ **วางยุทธศาสตร์**เรื่องการเลือกซัพพลายเออร์ การเลือกการจัดการความสัมพันธ์ และการเลือกนักจัดซื้อที่ดูแลรับผิดชอบสินค้า
- ★ **วิธีปฏิบัติ**ของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์
- ★ ขั้นตอนการทำงานจัดซื้ออย่างมี**กลยุทธ์ของมืออาชีพ**
- ★ จัดซื้อมืออาชีพใช้ **TCO** ในการตัดสินใจ มีอะไรบ้างด้วยราคา

หลักสูตรเดือนเมษายน 2566

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด **500** บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน ลด **1,000** บาท

เฉพาะหลักสูตร Onsite ราคา 3,900 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) หรือ หลักสูตร Online ราคา 2,700 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) (หลักสูตรเดียววัน / ไม่รวมถึงเงินตอบแทน / ไม่รวมถึงเงินสนับสนุน)

กำหนดการสัมมนา
วันอังคารที่ 18 เมษายน 2566

(เวลา 09.00 - 16.00)

จัดอบรมออนไลน์
ผ่านโปรแกรม **zoom**

อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก

หลักสูตรต่างจังหวัดคืนทุนค่าพันธุ์ - มีนาคม 2566

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด **500** บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน ลด **1,000** บาท

พร้อมรับ **"เจลล้างมือ 1 หลอด"** ฟรีทุกที่นั่ง

เฉพาะหลักสูตรราคา 3,900 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / หลักสูตรเดียววัน / ไม่รวมถึงเงินตอบแทน / ไม่รวมถึงเงินสนับสนุน



นั้น

รับชำระเงินผ่าน

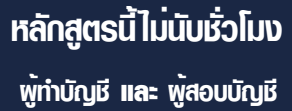
หัวข้อสัมมนา

1. เจ้าหน้าที่ธุรการจัดซื้อจะทำงานเชิงรับ (Reactive purchasing) แต่นักจัดซื้อมืออาชีพจะทำงานเชิงรุก (Proactive purchasing)
2. ความแตกต่างของ Tactical purchasing กับ Strategic purchasing
3. จัดซื้อมืออาชีพใช้ TCO ในการตัดสินใจ มิใช่ตัดสินใจด้วยราคา
4. ขั้นตอนการทำงานจัดซื้ออย่างมีกลยุทธ์ของมืออาชีพ
 - Early Purchasing Involvement - EPI
 - Pareto Analysis
 - Supply Positioning Analysis
 - Supplier Relationship Management - SRM
 - Supplier Preferencing Analysis
 - Relationship Spectrum
 - Market Management Matrix
5. วางยุทธศาสตร์เรื่องการเลือกซัพพลายเออร์ การเลือกเทคนิคการจัดซื้อ การจัดการความสัมพันธ์ และการเลือกนักจัดซื้อที่ดูแลรับผิดชอบสินค้าและบริการ 4 ประเภท
 - Non-critical supply
 - Leverage supply
 - Bottleneck supply
 - Critical supply
6. วิธีปฏิบัติของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

วิทยากร

อาจารย์เชียวชาญ รัตนมัทธรณะ ภ.บ.,บ.บ.,C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.วันสตีป เทรนนิง เซ็นเตอร์
- เป็นผู้ก่อตั้ง และเป็นนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550)
ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ



สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.dst.co.th Call center 02-555-0700 นก 1 ,02-587-6860-4