



กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

- ★ ความแตกต่างของ **Tactical purchasing** กับ **Strategic purchasing**
- ★ **วางยุทธศาสตร์** เรื่องการเลือกซัพพลายเออร์ การเลือกเทคนิคการจัดซื้อ การจัดการความสัมพันธ์ และการเลือกนักจัดซื้อที่ดูแลรับผิดชอบสินค้า
- ★ **วิธีปฏิบัติ** ของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์
- ★ ขั้นตอนการทำงานจัดซื้ออย่างมี**กลยุทธ์**ของ**มืออาชีพ**
- ★ จัดซื้อมืออาชีพใช้ **TCO** ในการตัดสินใจ มิใช่ตัดสินใจด้วยราคา

Promotion พิเศษสุด!	
หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2567	
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 29 ก.พ. 2567
เข้าอบรม 1 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท
<small>หลักสูตร 5 วัน / ในรั้วจอนันต์จอนันต์</small>	

เงื่อนไขการลงทะเบียนอื่น
มีรับส่วนลดค่าอบรม 10% หากหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป หรือหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) /
ไม่รวมรับเงินเดือน

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 31 มกราคม 2567
(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา
โรงแรมฮอติเคย์ อินน์ สุขุมวิท 22
รถไฟฟ้า BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออกที่ 6
(ห่างจากสถานี 600 เมตร)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)
4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท
บุคคลทั่วไป
4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท
(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. เจ้าหน้าที่ธุรการจัดซื้อจะทำงานเชิงรับ (Reactive purchasing) แต่นักจัดซื้อมืออาชีพจะทำงานเชิงรุก (Proactive purchasing)
2. ความแตกต่างของ Tactical purchasing กับ Strategic purchasing
3. จัดซื้อมืออาชีพใช้ TCO ในการตัดสินใจ มีใช้ตัดสินใจด้วยราคา
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. วิถีปฏิบัติของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

วิทยากร

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนาหัทธนะ บ.อ.,บ.อ.,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

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชารัฐ 20) ถ.ประชารัฐ แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียก่าน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

ดูรายละเอียดหลักสูตรเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th สำรองที่นั่ง TEL 02-555-0700 กด 1