

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาษีอากร

500

บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

- เงื่อนไข :
1. ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 2. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 3. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 4. สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสัมมนา
 5. 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง



กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

- ★ จัดซื้ออย่างไร ให้มีประสิทธิภาพ?
- ★ ทำความเข้าใจกับเอกสารสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ อย่างเป็นระบบ
- ★ วิเคราะห์ขั้นตอนงานจัดซื้อ ที่นักจัดซื้อไม่ควรพลาด
- ★ กลยุทธ์การจัดซื้อเชิงรุก และการวางแผนกำหนดกรอบ

Promotion พิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!

ต่อที่ 1

รับฟรี Dharmniti Planner 2025

ต่อที่ 2

จองสัมมนาล่วงหน้าภายใน ตุลาคม 2567

เข้าอบรม 2 ท่าน **ลด 500** บาท
เข้าอบรม 3 ท่าน **ลด 1,000** บาท
(หลักสูตรเดียวกัน ไม่ได้รับส่วนลดนี้ซ้ำซ้อนกัน)

ต่อที่ 3

รับส่วนลดค่าสัมมนาเพื่อกันที่จากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี
วารสารเอกสารภาษีอากร 500-2,500 บาท
วารสาร HR Society Magazine 300-900 บาท

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 29 พฤศจิกายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมไพร่พอยท์ส บาย เซอร่าตัน
กรุงเทพฯ เฟลินจิต

รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินจิต ทางออกที่ 4

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. 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. องค์กรประกอบและเครื่องมือใดบ้าง...ช่วยบริหารการจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพ
6. เทคนิคการสร้างรายได้เปรียบเชิงแข่งขันด้วย
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

มีประสบการณ์ในการทำงานและบริหารคลังสินค้าขนาดใหญ่มากกว่า 25 ปี

อดีต ผู้จัดการ WAREHOUSE บริษัท โอเอสเอส จำกัด

LUBES LOGISTICS & DISTRIBUTION MANAGER บริษัท BP OIL ประเทศไทย จำกัด

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ Tel. 02-555-0700 กด 1 , 081-359-5048 , 080-251-9946 Website. www.dst.co.th