



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.

www.dst.co.th
www.dst.co.th/facebook

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชน 20) ถ.ประชาชน
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556



สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 21/3351
SCAN เพื่อจองสัมมนา

กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

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

หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2565



รับส่วนลดพิเศษสุด!	จองภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2564	จองตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565	รับส่วนลด
เข้าอบรม 1 ท่าน. ลด 500 บาท เข้าอบรม 2 ท่าน หรือ 2 หลักสูตร ลด 1,200 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน หรือ 3 หลักสูตร ลด 2,000 บาท		เข้าอบรม 2 ท่าน หรือ 2 หลักสูตร ลด 500 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน หรือ 3 หลักสูตร ลด 1,000 บาท	

(เฉพาะหลักสูตรราคา 3,900 บาทขึ้นไป (ไม่รวม vat 7 %) (ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน, ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 28 มกราคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ

(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

บุคคลทั่วไป

4,600+ VAT 322 = 4,922 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 รัตนามัทธนะ บ.บ.,บ.บ.,C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ
- บจก.อัลฟ่าแอนด์เจเนนท์ คอนซัลแตนท์ และบจก.วันสเต็ป 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 (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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