หลักสูตรฝึกอบรม

Effective Purchasing Strategies and Process in Organization

“เรียนรู้กลยุทธ์การวางแผนการจัดซื้ออย่างมืออาชีพ”

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าการจัดซื้อจัดจ้าง (Purchasing) ในองค์กร บริษัท และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นกระบวนการที่สำคัญที่สุดก็ว่าได้ สำหรับธุรกิจที่จะสามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และส่งผลให้ธุรกิจมีกำไรสูงสุดและบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายดำเนินการของบริษัท ปัญหาที่องค์กรมักประสบอยู่เสมอ คือ ต้นทุนวัตถุดิบ หรือ บริการ ราคาสูง การขนส่งวัตถุดิบล่าช้า คุณภาพไม่เป็นไปตามที่กำหนด ผลิตไม่ทัน ต้องมีการผลิตล่วงเวลา ขาดการวางแผนที่ดี ค่าขนส่งสูง ส่งผลให้ผลกำไรไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ องค์กรจะสามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการได้ก็ต้องอาศัยฝ่ายจัดซื้อ (Purchasing) ที่สามารถจัดหาวัตถุดิบ หรือส่วนประกอบของการผลิตสินค้าหรือบริการให้ได้ตาม Specification คุณภาพและปริมาณตามที่ต้องการอย่างเพียงพอ และไม่ใช่เหลือเฟือ แบบมีประสิทธิภาพ นี่เป็นเหตุที่ทำไมองค์กรจึงให้สำคัญของตำแหน่งจัดซื้อเป็นแผนกต้นๆ เลยทีเดียว

COURSE OUTLINE

1. ทิศทางการจัดซื้อจัดจ้างยุคใหม่

- ความแตกต่างของ Purchasing, Procurement, Supply Chain และ Logistic
- หน้าที่ความรับผิดชอบของแผนก และเจ้าที่จัดซื้อ
- ขั้นตอนกระบวนการ และกลยุทธการจัดซื้อ

2. ประเภทของงานจัดซื้อ

3. กลยุทธการ ขั้นตอนการจัดซื้อ (Sourcing Strategies and Sourcing Process)

zoom

24 สิงหาคม 2566

เวลา 09.00 - 16.00 น.

4. การเจรจาต่อรอง (Negotiation) รวม mini role play,

- กลยุทธการเจรจาต่อรอง เครื่องมือ และ เทคนิค (Negotiation Strategy, tools and Technique)

5. ใบสั่งซื้อ, ความสำคัญ องค์ประกอบสัญญาการสั่งซื้อ (Purchase Order and Contract)

6. คุณสมบัติ ทักษะ และ ความสามารถ ของบุคลากรจัดซื้อ (Core Competencies for Purchasing Staffs)

7. การบริหารความสัมพันธ์ทั้งภายในและภายนอกองค์กร (Internal Cross Functional Functions) และ Suppliers

8. สรุปและ ซักถามตอบแลกเปลี่ยนประสบการณ์จริงวิทยากร

โทร : 085-485-8825 public@sbdc.co.th www.sbdc.co.th

STRATEGIC ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

หลักสูตรฟึกอบรม

Effective Purchasing Strategies and Process in Organization

คุณเปรมฤดี แสงซื่อ

zoom

24 สิงหาคม 2566

เวลา 09.00 - 16.00 น.

Objective

1) มีเข้าใจความแตกต่างระหว่าง Purchasing และ Procurement
2) เรียนรู้ประเภทของการจัดซื้อจัดจ้าง (Purchasing)
3) เรียนรู้กลยุทธ์และการวางแผนการจัดซื้อ, การบริหารต้นทุน
4) เรียนรู้การเจรจาต่อรอง
5) การบริหารจัดการ Suppliers

ประสบการณ์การทำงานและเป็นผู้เชี่ยวชาญมามากกว่า 20 ปี ทั้งในและต่างประเทศ ทางด้านบริหารจัดการ Purchasing, Supply Chain, Procurement, Supplier Quality, Logistics and Warehouse Management

- Director, Supply Management at Harley Davidson, Overseas Operations (Thailand, India and Brazil)
- Senior Manager of Purchasing, Ford Motors Asia Pacific, Nanjing China and Thailand
- Manager, Purchasing, General Motors Asia Pacific, Melbourne, Victoria, Australia

Line @strategiccenter

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

เว็บไซต์ www.sbdc.co.th

1 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

2 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

มือถือ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย โทรศัพท์

โทรสาร มือถือ

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวราทาวน์อินทาวน์
บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม