

Professional Purchasing Strategy



“หลักสูตรนี้ท่านจะได้เห็นภาพรวมและหลักการในการสรรหาและประเมินคัดเลือก ซัพพลายเออร์ก่อนการซื้อ ทราบแนวทางการตั้ง Criteria เพื่อประเมินซัพพลายเออร์อย่างเหมาะสม มีวิธีการประเมินที่เป็นรูปธรรมและเป็นระบบ และการดำเนินการหลังการประเมินเสร็จสิ้นให้สอดคล้องกับเป็นมืออาชีพ พร้อมฝึกปฏิบัติเพื่อเพิ่มความเข้าใจและนำไปใช้ได้จริง “

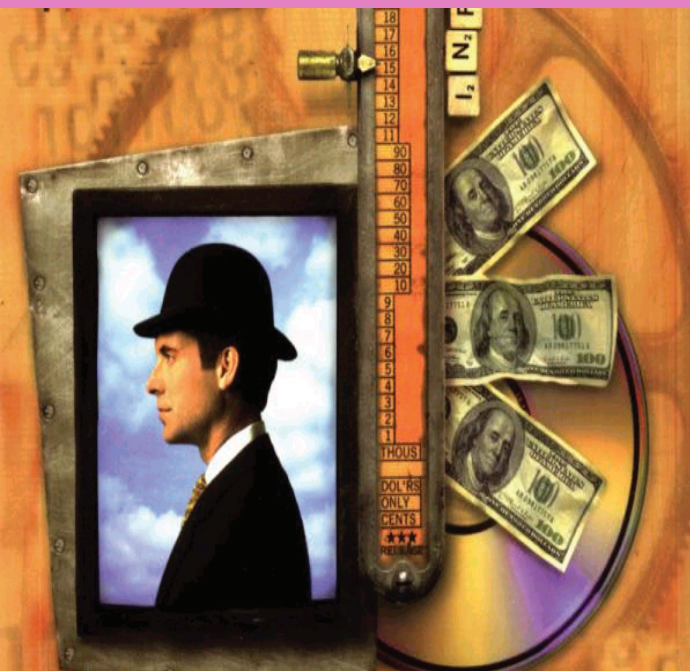
ในภาวะการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นประกอบกับตลาดที่ซบเซา ทำให้บริษัทและหน่วยงานทั้งหลายต่างให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนมากขึ้น แนวทางการสร้างกำไรให้กับองค์กรในปัจจุบันจึงหันมาให้ความสำคัญกับการบริหาร งานจัดซื้อ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและรักษากำไรให้กับองค์กร การบริหารงานจัดซื้อไม่เพียงเป็นงานที่เรียนรู้จากประสบการณ์ จากการลองผิดลองถูก ซึ่งอาจเป็นบทเรียนราคาแพงสำหรับองค์กรได้ การบริหารงานจัดซื้อทุกวันนี้มีทฤษฎีหลักการ แนวทางที่สามารถนำไปปฏิบัติเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพได้จริงและเห็นผล

“ **สู่แนวทางการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และมาตรฐาน พร้อมกลยุทธ์สร้างความได้เปรียบในการจัดซื้อแบบมืออาชีพ** ”

Course Outline

พฤหัสบดี ที่ 25 สิงหาคม 2559

- เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการใน 4 ด้านที่ต่างกัน
- การวิเคราะห์และจัดกลุ่มสินค้าก่อนการประเมินซัพพลายเออร์
- กลยุทธ์การจัดซื้อสินค้าในแต่ละกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ
- วางตำแหน่งความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์
- 8 ขั้นตอนในการประเมินซัพพลายเออร์
- แนวทางการตั้ง Criteria ด้านต่างๆที่เหมาะสมพร้อมตัวอย่าง Criteria
- Do's & Don't's ในการตรวจเยี่ยมซัพพลายเออร์
- 3 วิธีในการให้คะแนนประเมินซัพพลายเออร์
- วิเคราะห์ความสามารถและสภาพคล่องทางการเงินของซัพพลายเออร์
- (หลาย) สิ่งควรทำหลังการประเมิน
- ฝึกปฏิบัติ (กรุณานำเครื่องคิดเลขมาด้วย)



Professional Purchasing Strategy

หลักสูตร กลยุทธ์การจัดซื้ออย่างมืออาชีพ

ในภาวะการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นประกอบกับตลาดที่ซบเซา ทำให้บริษัทและหน่วยงานทั้งหลายต่างให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนมากขึ้น แนวทางการสร้างกำไรให้กับองค์กรในปัจจุบันจึงหันมาให้ความสำคัญกับการบริหารงานจัดซื้อ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและรักษากำไรให้กับองค์กร การบริหารงานจัดซื้อไม่เป็นเพียงงานที่เรียนรู้จากประสบการณ์ จากการลองผิดลองถูก ซึ่งอาจเป็นบทเรียนราคาแพงสำหรับองค์กรได้การบริหารงานจัดซื้อทุกวันนี้มีทฤษฎีหลักการ แนวทาง ที่สามารถนำไปปฏิบัติเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพได้จริงและเห็นผล หลักสูตรการสัมมนาใน 1 วันนี้ จะทำให้ท่านทราบหลักการที่จำเป็น รวมถึงการวิเคราะห์ ที่ช่วยให้ท่านบริหารงานจัดซื้อในเชิงกลยุทธ์ได้สมกับเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ

วิทยากร

อ.กิตติกร ไซติสกุลรัตน์ C.P.S., Adv.Cert. PSCM (ITC),
(CIPS International Advanced Certificate Holder)

กรรมการรองผู้จัดการ บริษัท แกรนด์สยาม จำกัด

ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

พฤหัสบดี ที่ 25 สิงหาคม 2559 สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



"สู่แนวทางการจัดซื้อที่มี
ประสิทธิภาพและมาตรฐาน"

For English Version Click! --- www.sbdc.co.th

@strategiccenter

www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ไปตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

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

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

**หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท / องค์กร.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่มีสำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)