

เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

รุ่น 1/2562 : วันที่ 27 มีนาคม 2562

รุ่น 2 วันที่ 28 มิถุนายน 2562

09.00-16.00 น.

Hip Bangkok Hotel , รัชดา

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องขอบเขต ขั้นตอนการบริหารงานจัดซื้อ รูปแบบการจัดซื้อที่มีผลต่อสัมพันธภาพกับผู้ขาย เจาะลึกการจัดแบ่งกลุ่มสินค้าต่างๆ ให้เห็นภาพชัดเจนในการบริหารจัดการ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ความเข้าใจดังกล่าวไปใช้ในการบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เข้าใจถึงขอบเขตขั้นตอนในการบริหารงานจัดซื้อ
- เข้าใจเป้าหมายสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถเลือกซื้อได้ตรงตามความต้องการ
- เรียนรู้วิธีการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า และการบริหารจัดการอย่างละเอียด
- เรียนรู้การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

หัวข้อการสัมมนา

1. Scope ของการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
2. บทบาทและขั้นตอนการทำงานของฝ่ายจัดซื้อ
3. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายกับรูปแบบการจัดซื้อ
4. ตั้งเป้าหมายในการจัดซื้อจัดหาให้ตรงกับความต้องการ
5. เจาะลึกยุทธศาสตร์การจัดซื้อจัดหาสินค้าแต่ละกลุ่ม
6. การวิเคราะห์และการจัดกลุ่มสินค้า
 - การจัดกลุ่มสินค้าตามมูลค่า โดย Pareto Rule (80/20) , ABC Analysis
 - การจัดกลุ่มสินค้าและกลยุทธ์การบริหารสินค้าแต่ละกลุ่ม โดย Supply Positioning Model
 - ปัจจัยพิจารณาการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า
 - Workshop การจัดแบ่งกลุ่มสินค้าตามวิธีการต่างๆ
7. เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
8. การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ
9. การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
10. เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
11. เคล็ดลับการสร้างกำไรให้กับองค์กร
12. Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง

วิทยากร อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการตลาด-จัดซื้อและซัพพลายเชน

กรณานำเครื่องคิดเลขมาด้วย

วิธีการสัมมนาการบรรยาย

- Group Discussion
- Case Study

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับนักจัดซื้อมือใหม่หรือมีประสบการณ์ทำงานมาระยะหนึ่ง และผู้ที่ต้องการเพิ่มพูนความรู้ในการบริหารงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
กรณีชำระเงินหน้างาน	3,800	266	(114)	3,952
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,400	238	(102)	3,536

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2458238
 - 1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขารามอินทรา 109 เลขที่ 029-7110496
 ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 และแฟ้มชื่อบริษัท Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ต่อ 9330
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
- กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

สอบถามและติดต่อ :

คุณอรัญญา ฝ่ายอบรม Tel. 0-21753330 or 086-6183752 Fax. 0-29030080 ext. 9330
 หรือ E-mail : aranya.chaidejsuriya@gmail.com ; ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

TAX ID _____ รหัสไปรษณีย์ _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

**กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคา
ค่าสัมมนา**