

การบริหารจัดการซัพพลายเออร์และประเมินผลงาน (Managing Vendors and Value Added Assessment)

วันที่ 24 กรกฎาคม 2566 -

วันที่ 26 กันยายน 2566 / วันที่ 24 ตุลาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี

บรรยายโดย

อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ AMC
- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550 รวม 18 ปี) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

ทุกกิจการจำเป็นต้องติดต่อพึ่งพาซัพพลายเออร์ ดังนั้นจึงอาจจะกล่าวได้ว่า "กิจการจะดีหรือจะดับให้ดูได้จากซัพพลายเออร์ที่กิจการนั้นติดต่ออยู่" หลักสูตรนี้จะแนะนำวิธีคัดเลือกซัพพลายเออร์และการประเมินผลงานก่อนจะตัดสินใจซื้อและหลังจากซื้อแล้ว ถ้าคัดเลือกและประเมินอย่างไม่มีการจัดซื้อก็จะเต็มไปด้วยปัญหา นอกจากนี้จะแนะนำให้นักจัดซื้อรู้จักวิธีคัดเลือก วิธีไปเยี่ยมและตรวจสอบ รวมไปถึงการประเมินผลงานแล้ว หลักสูตรนี้จะให้แนวคิดว่าจะอย่างไรควรซื้อรายเดียวหรือซื้อควบกันไปสองเจ้า ควรซื้อจากต่างประเทศหรือในประเทศ ควรซื้อจากผู้ผลิตหรือจากนายหน้า ฯลฯ ท่านจะได้รับฟังแนวคิดที่ใหม่ทันสมัยและถูกต้อง ซึ่งนำไปใช้ปฏิบัติงานได้จริงทันที และผ่านการพิสูจน์ว่าประสบผลสำเร็จมาแล้วหลายสิบล้าน

หัวข้อการสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

- หลักคิดที่สำคัญในการเลือกซัพพลายเออร์ เพื่อสร้างซัพพลายเชนที่ดี
- เทคนิคการไปเยี่ยมซัพพลายเออร์ จำเป็นต้องไปเยี่ยมทุกรายหรือไม่
- แบบฟอร์มบันทึกการเยี่ยมและตรวจสอบซัพพลายเออร์ (Supplier Audit)
- แบบฟอร์มบันทึกสำหรับซัพพลายเออร์รายใหม่
- การวัดผลงานและวิธีประเมินคุณภาพซัพพลายเออร์ (Supplier Rating)
- ความแตกต่างของ Supplier Appraisal และ Supplier Evaluation
- จะหาซัพพลายเออร์รายใหม่ได้จากที่ไหน และทำไมต้องหาใหม่
- การทำ AVL (Approved Vendor List)
- ข้อควรระวังเมื่อจะเปลี่ยนซัพพลายเออร์
- วิธีสังเกตอาการผิดปกติ และการบริหารความเสี่ยงในการคบค้ากับซัพพลายเออร์
- องค์ประกอบ 11 ประการในการเลือกซัพพลายเออร์รายใหม่
- วิธีแก้ไขเมื่อจะต้องซื้อของจากซัพพลายเออร์ผูกขาด (Monopoly)
- ข้อคิดเมื่อจะซื้อของจากซัพพลายเออร์เจ้าประจำ (Single Source Purchasing)
- เมื่อไรควรซื้อจากแหล่งผลิตโดยตรง/นายหน้า/ตัวแทนจำหน่าย ข้อดีข้อเสียคืออะไร
- ซื้อจากต่างประเทศดีกว่าการซื้อในประเทศจริงหรือ
- บัญญัติ 10 ประการในการซื้อของต่างประเทศ
- การทำ Certification Program เพื่อประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย

อัตราค่าสัมมนา Promotion!! เพียง **4,300** บาท + Vat 7%

PTS

Professional Training Solution

การชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

จองอบรม/สอบถามเพิ่มเติม

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 , 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

การบริหารจัดการซัพพลายเออร์และประเมินผลงาน Managing Vendors and Value Added Assessment

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา