

การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Procurement)

วิทยากร: อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล

- PTT MCC Biochem Co., Ltd. โรงงานผลิตพลาสติกชีวภาพ
- Thai Kansai Paint Co., Ltd. ผู้ผลิตสีตราพัด
- Bliss-Tel Public Co., Ltd. ผู้นำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม
- Kohler Co., Ltd. จำหน่ายสุขภัณฑ์

25 สิงหาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ที่ผู้บริหารของทุกองค์กรให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้กับองค์กร ซึ่งการบริหารการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้นจะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยที่สำคัญ คือ

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในการจัดซื้อ เนื่องจากองค์กรมีการจัดซื้อสินค้ามากมายหลายประเภท ขณะเดียวกันองค์กรเองก็มีทรัพยากรที่จำกัดทั้งเวลา งบประมาณและกำลังคน จึงควรทำการวิเคราะห์ลักษณะของสินค้าที่กำลังดำเนินการจัดซื้อว่ามีความสำคัญมากน้อยเพียงใด ก่อนกำหนดแนวทางการจัดซื้อสินค้าแต่ละประเภทผ่านแนวคิด Supply Position Model นอกจากนี้แล้วองค์กรจำเป็นต้องวิเคราะห์ว่าผู้ค้า (Supplier) ที่องค์กรติดต่อซื้อขายสินค้าหรือบริการมององค์กรอย่างไร โดยอาศัยหลักการ Supplier Perception Model ซึ่งหากองค์กรเราเข้าใจในสองส่วนนี้แล้ว องค์กรจะสามารถวางแผนการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ปัจจัยที่สอง คือ การเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference – TOR) ที่ครอบคลุม ชัดเจน และเหมาะสม เพื่อให้ผู้ค้าเข้าใจถึงความต้องการของบริษัท รวมทั้งเป็นการวางกรอบในการคัดกรองผู้ค้าที่มีคุณภาพและรักษาผลประโยชน์ให้กับองค์กรด้วย

ปัจจัยสุดท้าย คือ หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งที่เวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม เพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ค้าที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคาสินค้าหรือบริการ

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเข้าใจการจำแนกสินค้าในองค์กรออกเป็นประเภท และเข้าใจหลักการวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อสินค้าในแต่รายการผ่านหลัก Supply Positioning Model รวมทั้งเข้าใจมุมมองของผู้ค้าที่มีต่อองค์กร ผ่านหลัก Supplier Perception Model. ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference) ในการจัดซื้อ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสม
2. ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการคัดเลือกผู้ค้า รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม
3. เพื่อเป็นการแบ่งปันความรู้ในงานจัดซื้อต่าง ๆ ระหว่างวิทยากรและผู้เข้าร่วมสัมมนา

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. หลักการของ Supply Positioning Model (พร้อม Workshop)
 - การวิเคราะห์ปริมาณสั่งซื้อ Spend Analysis
 - การวิเคราะห์ความเสี่ยงของสินค้าหรือบริการ Supply Risk Analysis



- กลยุทธ์การจัดซื้อสำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ ตามหลัก Supply Positioning Model
- 2. หลักการของ Supplier Perception Model / Supplier Perception Model Concept
- 3. หลักการเขียนข้อกำหนดงาน Term of Reference (TOR) พร้อมตัวอย่าง
- 4. หัวข้อจำเป็นที่ควรมีในการทำสัญญา Essential Content in the Contract
- 5. หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งเวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ
 - ตัวอย่างการคำนวณเปรียบเทียบว่าซื้อหรือเช่า ผ่านหลักคิดต้นทุนรวม (Total Cost of Ownership – TCO)
 - ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคา
- 6. เครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า (พร้อม Workshop)
 - หลักการ Weighted Average Method
 - หลักการ Analytical Hierarchy Process (AHP)

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 25 สิงหาคม 2560					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00
สมาชิก HIPO	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
พิเศษ! ชำระภายใน 11 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
สมาชิก HIPO	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์, การจัดซื้อ