



กลยุทธ์การจัดซื้อและ การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วิทยากร: อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส

- ❖ ADAMS THAILAND LTD. โรงงานผลิตอาหาร ลูกอม หมากฝรั่ง
- ❖ WARNER LAMBERT THAILAND LTD. โรงงานผลิตอาหารและยา
- ❖ SCHERING PLOUGH INCORPORATION Pharmaceutical Company
- ❖ THAI OFFSET CO. LTD ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ Flexible Packaging
- ❖ ROTARY INTERNATIONAL
- ❖ JIAM ASSOCIATION Import and Export

15 กุมภาพันธ์ 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องขอบเขต ขั้นตอนการบริหารงานจัดซื้อ รูปแบบการจัดซื้อที่มีผลต่อสัมพันธภาพกับผู้ขาย เจาะลึกการจัดแบ่งกลุ่มสินค้าต่างๆให้เห็นภาพชัดเจนในการบริหารจัดการ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ความเข้าใจดังกล่าวไปใช้ในการบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เข้าใจถึงขอบเขตขั้นตอนในการบริหารงานจัดซื้อ
- เข้าใจเป้าหมายสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถเลือกซื้อได้ตรงตามความต้องการ
- เรียนรู้วิธีการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า และการบริหารจัดการอย่างละเอียด
- เรียนรู้การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

- 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

ใบรับรอง : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร(ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 15 กุมภาพันธ์ 2562 | | | | | |
|--|-----------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------------------|
| ประเภท | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป | 4,500.00 | 315.00 | 135.00 | 4,680.00 | 4,815.00 |
| สมาชิก HIPO | 4,300.00 | 301.00 | 129.00 | 4,472.00 | 4,601.00 |
| พิเศษ! ชำระภายใน 31 มกราคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค) | | | | | |
| ประเภท | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป | 4,300.00 | 301.00 | 129.00 | 4,472.00 | 4,601.00 |
| สมาชิก HIPO | 4,000.00 | 280.00 | 120.00 | 4,160.00 | 4,280.00 |

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

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

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ, การบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ