



# หลักสูตรอบรม กลยุทธ์การจัดซื้อและ การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

**วิทยากร: อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส**

- ❖ ADAMS THAILAND LTD. โรงงานผลิตอาหาร ลูกอม หนากฝรั่ง
- ❖ 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 สิงหาคม 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)**

<b>ชำระภายใน 15 สิงหาคม 2562</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
<b>พิเศษ! ชำระภายใน 31 กรกฎาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	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 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย 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](http://www.hipotraining.co.th)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ, การบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ