

พิเศษสุด!

ธรรมนิติ
DHARMNITI

สมัครสมาชิกหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 30 ธันวาคม 2567

รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่จากราคาสมาชิก 

เมื่อเข้าอบรมหลักสูตรเดือน มกราคม - กุมภาพันธ์ 2568

เมื่อสมัคร/ต่ออายุ 1-5 ปี วารสารเอกสารภาช้อการ

500 - 2,500 บาท

เมื่อสมัคร/ต่ออายุ 1-5 ปี วารสาร HR Society Magazine

300 - 900 บาท

- เงื่อนไข :**
- 1.ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 - 2.สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาช้อการ รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 500 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 3.สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 300 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 4.สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกัน
 - 5.1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง



กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

- ★ **ความแตกต่างของ** Tactical purchasing กับ Strategic purchasing
- ★ วิธีปฏิบัติของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์
- ★ **ขั้นตอนการทำงาน** จัดซื้ออย่างมีกลยุทธ์ของมืออาชีพ
- ★ Case study ปัญหาที่พบในงานจัดซื้อ



โปรโมชั่นพิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!!
ชำระค่าอบรมล่วงหน้า
ภายในวันที่ 17 ม.ค. 2568
รับฟรี !!! DHARMNITI Planner 2025



พิเศษสุด!	หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2568
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2568
เข้าอบรมทุกที่นี้ รับส่วนลด 500 บาท	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท <small>หลักสูตรเดียวกัน / ไม่รวมถึงเงินส่วนพิเศษอื่น</small>
<small>เงินชำระยังไม่เป็นเงิน โปรดชำระเงินค่าอบรม ให้สำนักงานธรรมนิติ On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป และหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / ไม่รวมถึงประกันชั้น 1</small>	

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 24 มกราคม 2568
(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา
โรงแรมไพล์พอยท์ส บาย เซอรادتัน
กรุงเทพฯ เพลินจิต
รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 4

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)
 $4,000 + \text{VAT } 280 = 4,280$ บาท
บุคคลทั่วไป
 $4,700 + \text{VAT } 329 = 5,029$ บาท
(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. เจ้าหน้าที่ธุรการจัดซื้อจะทำงานเชิงรับ (Reactive purchasing) แต่นักจัดซื้อมืออาชีพจะทำงานเชิงรุก (Proactive purchasing)
2. ความแตกต่างของ Tactical purchasing กับ Strategic purchasing
3. จัดซื้อมืออาชีพใช้ TCO ในการตัดสินใจ มีใช้ตัดสินใจด้วยราคา
4. ขั้นตอนการทำงานจัดซื้ออย่างมีกลยุทธ์ของมืออาชีพ
 - Early Purchasing Involvement - EPI
 - Pareto Analysis
 - Supply Positioning Analysis
 - Supplier Relationship Management - SRM
 - Supplier Preferencing Analysis
 - Relationship Spectrum
 - Market Management Matrix
5. วางยุทธศาสตร์เรื่องการเลือกซัพพลายเออร์ การเลือกเทคนิคการจัดซื้อ การจัดการความสัมพันธ์ และการเลือกนักจัดซื้อที่ดูแลรับผิดชอบสินค้าและบริการ 4 ประเภท
 - Non-critical supply
 - Leverage supply
 - Bottleneck supply
 - Critical supply
6. วิธีปฏิบัติของนักจัดซื้อมืออาชีพ เมื่อจะต้องยุติความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

วิทยากร

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทฺธิกรนะ บ.บ.,บ.บ.,C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.วันสตีป เทรนนิง เซ็นเตอร์
- เป็นผู้ก่อตั้ง และเป็นนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลาย เช่นแห่งประเทศไทย (PSCMT)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียกานีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%