

# เสิร์ฟไปคลายร้อน

เข้าอบรมหลักสูตรที่จัดอบรม  
ตั้งแต่วันที่ 9 - 31 มีนาคม 2569

จำนวน 2 ท่าน  
รับฟรี  
Mini Fan  
1 เครื่อง (คลาส)





# กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

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

## กำหนดการอบรม

วันอังคารที่ 31 มีนาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมดิเอมเมอร์ลด์

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 3  
(ห่างจากสถานี 400 เมตร)

## อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

## หัวข้ออบรม

1. เจ้าหน้าที่ธุรการจัดซื้อจะทำงานเชิงรับ (Reactive purchasing) แต่ นักจัดซื้อมืออาชีพจะทำงานเชิงรุก (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 รัตนามัทธนะ: บ.บ.,บ.บ.,C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%