

รับส่วนลดค่าอบรม เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี

ตั้งแต่วันที่ 1-31 พฤษภาคม 2569

วารสารเอกสารภาวิชาการ

รับส่วนลดเพิ่ม

500-2,500 บาท



วารสาร HR Society Magazine

รับส่วนลดเพิ่ม

300-900 บาท



เงื่อนไข : 1. สมาชิกวารสารเอกสารภาวิชาการ / วารสาร HR Society Magazine ใช้สิทธิส่วนลดค่าอบรมเฉพาะหลักสูตร On-site และ Online ราคา 3,400 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) ที่จัดอบรมในเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2569

1.1 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสารเอกสารภาวิชาการ รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 500 - 2,500 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

1.2 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 300 - 900 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

2. การใช้สิทธิส่วนลดสมาชิก / 1 สิทธิ / 1 ที่นั่ง ตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

สแกน QR Code สมัคร/ต่ออายุสมาชิก



โปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะพนักงานอบรมเท่านั้น

**DHARMNITI
BOOK STORE**

ซื้อหนังสือครบ

1,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ

100.-

ซื้อหนังสือครบ

2,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ
และกระเป๋า

200.-

+

กระเป๋า HR Society Tote Bag
จำนวน 1 ใบ มูลค่า 159.-



ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงของแคมเปญโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

สแกน QR Code เพื่อดูรายการหนังสือเพิ่มเติม
www.dharmnitibook.com





กลยุทธ์ การจัดซื้อ แบบมืออาชีพ

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

กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 31 กรกฎาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ สุขุมวิท 22

รถไฟฟ้า BTS สถานีพร้อมพงษ์ ทางออกที่ 6

(ห่างจากสถานี 600 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: ก.บ.,บ.บ.,C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียกษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th