



**สัมมนา**  
**จ.ชลบุรี**

# กลยุทธ์ การจัดซื้อ

## แบบมืออาชีพ

- ★ **จัดซื้ออย่างไร ให้มีประสิทธิภาพ?**
- ★ ทำความเข้าใจกับเอกสารสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ อย่างเป็นระบบ
- ★ **วิเคราะห์ขั้นตอนงานจัดซื้อ** ที่นักจัดซื้อไม่ควรพลาด
- ★ กลยุทธ์การจัดซื้อเชิงรุก และการวางแผนกำหนดกรอบ
- ★ เมื่อใดควรสั่งซื้อ/ไม่ควรสั่งซื้อ
- ★ ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด EOQ (Economic Order Quantity) พร้อมวิธีการคำนวณอย่างถูกวิธี
- ★ **สารพันปัญหาในงานจัดซื้อ...พร้อมแนวทางแก้ไข**
- ★ วิธีการคัดเลือก และสร้างสัมพันธ์กับ Supplier
- ★ หลักการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ อย่างชาญฉลาด
- ★ จรรยาบรรณ...ที่นักจัดซื้อต้องทราบ

**Promotion**

**เข้าชมรม 2 ท่าน ad 500 บาท**  
**เข้าชมรม 3 ท่าน ad 1,000 บาท**  
(หลักฐตรเดียวกัน/ ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมไปรษณีย์)

**Promotion**

**รับฟรี!!**  
**คู่มือกลยุทธ์การจัดซื้อ**

**กำหนดการสัมมนา**

วันพฤหัสบดีที่ 4 กรกฎาคม 2567  
(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา  
โรงแรมฮิลตัน พัทยา (Hilton Pattaya)  
ติดห้างเซ็นทรัล เฟสติวัล พัทยาบีช  
ถ.ชายหาดพัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี

**อัตราค่าสัมมนา**

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

## หัวข้อสัมมนา

1. การกำหนดนโยบายจัดซื้อ [Purchasing Policy] ขององค์กร
2. การวางแผนและการบริหารกระบวนการงานจัดซื้อ
  - การจัดองค์กรในหน่วยงานจัดซื้อ
3. ความผิดพลาดร้ายแรงที่พึงระวังของนักจัดซื้อ (7 Fatal Mistake)
4. ขั้นตอนต่างๆ เกี่ยวกับการจัดซื้อ
  - ความต้องการ (Requirement) - จัดหาแหล่งขาย (supplier)
  - เสนอราคา ตกลงราคา - ออกใบสั่งซื้อ (Purchase Order)
  - ตรวจรับของ - ชำระเงิน
5. องค์กรประกอบและเครื่องมือใดบ้าง...ช่วยบริหารการจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพ
6. เทคนิคการสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันด้วย Logistics (Competitive Advantage with Logistics)
7. การพิจารณาเปรียบเทียบส่วนลดต่างๆ ของสินค้า เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. EOQ [Economic Order Quantity] ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด
9. วิธีการคำนวณ EOQ อย่างถูกวิธี เพื่อให้ได้สินค้าที่เหมาะสมตามความต้องการ
10. องค์กรประกอบ วิธีการ ขั้นตอนต่างๆ ของการจัดซื้อด้วยการประกวดราคา
11. ปัญหาและแนวทางแก้ไข ในการบริหารงานจัดซื้อ
12. หลักการและเทคนิคในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
13. สาเหตุของการทุจริต-แนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่นักจัดซื้อควรทราบ
14. จรรยาบรรณและความประพฤติที่นักจัดซื้อต้องรับผิดชอบ
15. การประเมินผลการจัดซื้อ

## วิทยากร

### อาจารย์กัตติยา กุญชร ณ อยุธยา

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับงานจัดซื้อ LOGISTICS & SUPPLY CHAIN

มีประสบการณ์ในการทำงานและบริหารคลังสินค้าขนาดใหญ่มากกว่า 25 ปี

อดีต ผู้จัดการ WAREHOUSE บริษัท โอเอสเอส จำกัด

LUBES LOGISTICS & DISTRIBUTION MANAGER บริษัท BP OIL ประเทศไทย จำกัด

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประเวศจีน 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหม่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) จัดรับเช็คส่วนตัว

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

ดูรายละเอียดหลักสูตรเพิ่มเติมได้ที่ [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th) สำรองที่นั่ง TEL 02-555-0700 นศ 1