

หลักสูตร เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วันที่ 21 พฤษภาคม 2557 โรงแรมโกลด์ออร์คิด ถนนวิภาวดีรังสิต

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องขอบเขต ขั้นตอนการบริหารงานจัดซื้อ รูปแบบการจัดซื้อที่มีผลต่อสัมพันธภาพกับผู้ขาย เจาะลึกการจัดแบ่งกลุ่มสินค้าต่างๆ ให้เห็นภาพชัดเจนในการบริหารจัดการ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ความเข้าใจดังกล่าวไปใช้ในการบริหารงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล

เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.

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

วัตถุประสงค์

1. เรียนรู้เข้าใจถึงขอบเขตขั้นตอนในการบริหารงานจัดซื้อ
2. เข้าใจเป้าหมายสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถเลือกซื้อได้ตรงตามความต้องการ
3. เรียนรู้วิธีการจัดแบ่งกลุ่มสินค้า และการบริหารจัดการอย่างละเอียด
4. เรียนรู้การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วิธีการสัมมนาการบรรยาย

Group Discussion
Case Study

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

นักจัดซื้อมือใหม่หรือมีประสบการณ์ทำงานมาระยะหนึ่ง และผู้ที่ต้องการเพิ่มพูนความรู้ในการบริหารงานจัดซื้ออย่างมีหลักการ

กรุณานำเครื่องคิดเลขมาด้วย

วิทยากร

อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการตลาด-จัดซื้อและซัพพลายเชน

สอบถามและสำรองที่



Tel: 085-9386299 ,02-4646524

Fax.02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ราคาปกติท่านละ 3,800 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,066 บาท

สมัครก่อนวันที่ 14 พฤษภาคม 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,300 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

▪ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 ซอยบางขุนเทียน 16 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแนบใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง