



ยุทธศาสตร์การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุนในการจัดซื้อจัดจ้าง



Professional Procurement Strategies Through SRM

วันที่จัด	วันพุธที่ 27 – วันพฤหัสบดีที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 (เลื่อนจากวันที่ 25-26 ต.ค. 61)	สมาชิก	5,500 + VAT 7% 385 = 5,885 บาท
เวลา	09.00 - 16.30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน	(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)	
สถานที่	ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18	บุคคลทั่วไป	6,000 + VAT 7% 420 = 6,420 บาท

หลักสูตรนี้จะให้คำแนะนำการจัดการจัดซื้อจัดจ้างเชิงกลยุทธ์โดยนำเอาโมเดลหลากหลายมาผสมผสานเข้าด้วยกัน เป็นการมองภาพหลายมิติอย่างรอบด้าน เพื่อป้องกันมิให้มีปัญหาในการจัดซื้อจัดจ้างแบบไร้ไม่ถึงการณ์ และเรียนรู้การแก้ปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบและอย่างมียุทธศาสตร์ ผู้เข้าสัมมนามีโอกาสได้ฝึกคิดอย่างเป็นระบบเพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละอย่าง เพื่อจะได้นำกลับไปใช้งานได้จริงในบริษัทตนเอง

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้เรียนรู้แนวการจัดซื้อจัดจ้างเชิงกลยุทธ์โดยนำเอาโมเดลหลากหลายมาผสมผสานเข้าด้วยกัน
- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเรียนรู้การแก้ปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบและอย่างมียุทธศาสตร์
- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเรียนรู้และคิดอย่างเป็นระบบเพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละอย่าง เพื่อจะได้นำกลับไปใช้งานได้จริงในบริษัทตนเอง

วิธีการอบรมและสัมมนา

บรรยายยกตัวอย่างกรณีศึกษา ฝึกซ้อมปฏิบัติโดยแบ่งกลุ่มลงมือเจรจาต่อรอง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่รับผิดชอบงานด้านการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ จัดหาว่าจ้าง ,ผู้ที่เกี่ยวข้อง,ผู้บริหารทั่วไป

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก

- ปัญหาทั่วไปของการจัดซื้อของแต่ละบริษัท
- หลุมพรางในการทำ Cost Savings มีอะไรบ้าง
- วิธีการทำ Pareto (ABC) Analysis และการนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดซื้อจัดจ้าง
- เข้าใจวิธีจัดแบ่งสิ่งที่จัดซื้อจัดจ้างโดย Supply Positioning Model เพื่อกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างให้เหมาะสม
- อ่านใจซัพพลายเออร์โดย Supplier Preferencing Model เพื่อรู้สภาพของอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- นำโมเดลทั้งหมดมาทำ Market Management Matrix เพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการแต่ละประเภท
- ข้อคิดเกี่ยวกับ Switching Costs เมื่อเปลี่ยนซัพพลายเออร์

วันที่สอง

- จัดความสัมพันธ์ (Relationship spectrum) ระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับซัพพลายเออร์ (SRM) มีถึง 9 ระดับแตกต่างกันไปตามลักษณะของสิ่งที่จัดซื้อจัดจ้าง
- ข้อสังเกตเกี่ยวกับ CRM ของฝ่ายซัพพลายเออร์ และ SRM ของฝ่ายจัดซื้อ
- การบริหารความเสี่ยงระหว่าง Tactical Relationship และ Strategic Relationship
- การบริหารความขัดแย้งและการแก้ไข และวิธียุติความสัมพันธ์ต่อกัน
- ข้อคิดเมื่อต้องจัดซื้อจัดจ้างจากซัพพลายเออร์ผูกขาด (Monopoly)
- ข้อคิดเมื่อต้องจัดซื้อจัดจ้างจากซัพพลายเออร์เจ้าประจำ (Single source)
- สรุปการวางยุทธศาสตร์อย่างหลากหลายในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการทุกประเภทอย่างมืออาชีพ

วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIPS



- ผู้ก่อตั้งและนายภคสมคนแรก (พ.ศ.2531-2550 รวม 18 ปี) ของ
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ AMC