

เทคนิคการประมูล การคัดเลือกผู้ขาย และการบริหารสัญญา

(Tendering, Vendor Selection and Contract Management)

การประมูลและการบริหารสัญญาเป็นหัวใจสำคัญของงานจัดซื้อมูลค่าสูง ความผิดพลาดในขั้นตอนนี้อาจส่งผลกระทบต่องบประมาณ คุณภาพ และความน่าเชื่อถือขององค์กร โดยเฉพาะในยุคที่การตรวจสอบมีความเข้มข้นและคู่ค้ามีความซับซ้อนมากขึ้น การมีกระบวนการประมูลที่โปร่งใส การคัดเลือกที่มีหลักเกณฑ์ทางวิทยาศาสตร์ และการร่างสัญญาที่รัดกุม จึงเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงที่ทรงพลังที่สุดของฝ่ายจัดซื้อ

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อมอบทักษะครบวงจรในการบริหารงานประมูลและสัญญา ตั้งแต่การออกแบบ TOR/Specification ที่ครอบคลุมและไม่กีดกัน การตั้งเกณฑ์คัดเลือกแบบ Technical และ Commercial Evaluation การใช้ Analytic Hierarchy Process (AHP) ในการตัดสินใจอย่างเป็นวิทยาศาสตร์ ไปจนถึงการร่างสัญญาที่ครอบคลุมความเสี่ยงและการบริหารหลักประกัน 3 ประเภท (ซองประกวด สัญญา ผลงาน)

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้จากกรณีศึกษาจริงทั้งจากภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจ พร้อม Workshop ที่จะทำให้สามารถออกแบบกระบวนการประมูลและร่างสัญญาที่นำไปใช้ปฏิบัติได้จริงกับงานในองค์กรของตน

วัตถุประสงค์

- ✓ **Tendering Excellence:** เพื่อให้เข้าใจกระบวนการประมูลแบบมาตรฐานสากล และเทคนิคการออกแบบ TOR ที่รัดกุม โปร่งใส และไม่ขัดกฎหมาย
- ✓ **Scientific Selection:** เพื่อให้สามารถออกแบบเกณฑ์การคัดเลือกแบบหลายมิติด้วย AHP, Weighted Scoring และเทคนิค Decision Analysis อื่นๆ
- ✓ **Contract Mastery:** เพื่อให้สามารถร่าง ตรวจสอบ และเจรจาสัญญาที่ครอบคลุมความเสี่ยงทุกมิติ – Scope, Payment, Liability, Termination, Force Majeure
- ✓ **Guarantee & Risk Control:** เพื่อให้เข้าใจการบริหารหลักประกัน 3 ประเภทอย่างครบวงจร และการป้องกันความเสียหายตลอดอายุสัญญา

กลุ่มเป้าหมาย...เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส หัวหน้าแผนกจัดซื้อ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายกฎหมาย คณะกรรมการประกวดราคา และผู้ที่ต้องดูแลงานประมูลมูลค่าสูงและการบริหารสัญญาในภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจ



วิทยากร:
อ.ปิลลพ สัจจรักษ์
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSF

และ / หรือ

วิทยากร:
อ.ศุภโชค โชติสภิตกุล



หัวข้อการอบรม (09.00 – 16.00 น.)

Module 1: Tendering Process & TOR Design Mastery

- **Tendering Methods:** การเลือกวิธีประมูลที่เหมาะสม — Open Bidding, Selective Bidding, Limited, Single Source, Two-Envelope
- **TOR Design Principles:** หลักการออกแบบขอบเขตงาน Technical Specification ที่ครอบคลุม ชัดเจน และไม่กีดกัน
- **Spec Writing Techniques:** เทคนิคการเขียน Specification — Functional, Performance-Based, Brand Name with Equivalent
- **Bid Document Structure:** การจัดทำเอกสารประกวดราคาที่มีโครงสร้างชัดเจน — Instruction, Scope, Spec, T&C, Evaluation Criteria
- **Pre-bid Meeting & Q&A:** การจัดประชุมชี้แจงและตอบคำถามผู้สนใจให้เป็นมาตรฐาน

Module 2: Vendor Selection with AHP & Decision Analysis

- **Selection Criteria Framework:** การออกแบบเกณฑ์การคัดเลือกที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของงาน — Technical, Commercial, Compliance, ESG
- **Analytic Hierarchy Process:** หลักการ AHP ในการเปรียบเทียบและให้น้ำหนักเกณฑ์ต่างๆ อย่างเป็นวิทยาศาสตร์ พร้อม Consistency Check
- **Weighted Scoring Method:** การให้คะแนนเทคนิคและเชิงพาณิชย์ในรูปแบบ 70-30, 80-20 หรือ 60-40 ตามลักษณะงาน
- **Two-Stage Evaluation:** การประเมินแบบ 2 ขั้น (Technical Pass-Fail แล้วจึงเปิดราคา) เพื่อความโปร่งใส
- **Audit Trail Documentation:** การจัดทำเอกสารหลักฐานการตัดสินใจให้ Auditor ตรวจสอบย้อนหลังได้

Module 3: Contract Strategy & Drafting

- **Contract Strategy:** หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจทำสัญญา และการเลือกประเภทสัญญาที่เหมาะสม — Lump Sum, Cost Plus, Time & Material, Master Service Agreement
- **Essential Contract Clauses:** หัวข้อสำคัญในสัญญา — Scope of Work, Payment Terms, Delivery Schedule, Quality Standards, Warranty
- **Risk Allocation Clauses:** การจัดสรรความเสี่ยง — Liability Limit, Indemnification, Insurance, Force Majeure
- **Termination & Exit Strategy:** เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา ทั้งกรณีปกติและกรณีผิดสัญญา (Termination for Cause vs Convenience)
- **Confidentiality & IP:** การคุ้มครองข้อมูลความลับและทรัพย์สินทางปัญญา NDA, IP Ownership Clause

Module 4: Guarantee Management & Performance Control

- **Three Types of Guarantees:** การบริหารหลักค้ำประกัน 3 ประเภท — Bid Bond (ซองประกวด), Performance Bond (สัญญา), Warranty Bond (ผลงาน)
- **Guarantee Amount Calculation:** หลักการกำหนดมูลค่าหลักประกันให้สอดคล้องกับความเสี่ยง (5%, 10%, 15% ของวงเงิน)
- **Bank Guarantee vs Cash:** การเลือกรูปแบบหลักประกันที่เหมาะสมและการตรวจสอบความถูกต้อง
- **Refund Process:** ขั้นตอนการขอคืนเงินค้ำประกันและเอกสารหลักฐานที่ต้องเก็บ
- **Performance KPI Monitoring:** การติดตามผลการปฏิบัติงานตามสัญญาและ Trigger Point ในการเรียกใช้หลักประกัน

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร
หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม T&R Drafting Workshop, AHP Decision Model, Contract Review และ Guarantee Strategy เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร

☐	รุ่นที่ 1	ศ.19 มิ.ย.2569
☐	รุ่นที่ 2	ส.4 ก.ค.2569
☐	รุ่นที่ 3	อ.25 ส.ค.2569
☐	รุ่นที่ 4	ศ.9 ต.ค.2569

ค่าอบรม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite - Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่ www.judsue.com

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ชีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ชีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	ชีคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
(สำนักงานใหญ่)
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง
กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.
(Head Office)
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

โทร. 062 951 2245, 092 464 9598