

เทคนิคการจัดซื้อสร้างกำไร

Profit-Driven Procurement Techniques

อ.ธีรกุล แก้วเครือคำ

C.P.K., C.P.S., Ms.IT, MBA

ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารกลยุทธ์ธุรกิจและงานจัดซื้อ โลจิสติกส์และซัพพลายเชน



วัตถุประสงค์หลักสูตร

1. เข้าใจบทบาทของงานจัดซื้อในการสร้างกำไรขององค์กร
2. วิเคราะห์ข้อมูลการใช้จ่ายขององค์กรเพื่อค้นหาโอกาสในการลดต้นทุน
3. เข้าใจโครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์และปัจจัยที่มีผลต่อราคา
4. คำนวณต้นทุนที่ควรจะเป็น (Should Cost) เพื่อใช้เป็นฐานในการตัดสินใจ
5. วิเคราะห์ความสมเหตุสมผลของราคาเสนอจากซัพพลายเออร์ได้อย่างมืออาชีพ
6. อ่านและวิเคราะห์ Cost Breakdown ได้อย่างมืออาชีพ
7. ใช้ข้อมูลต้นทุนเพื่อสนับสนุนการเจรจาต่อรองแบบ Win-Win

ในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง องค์กรไม่สามารถพึ่งพาการเพิ่มยอดขายเพียงอย่างเดียวเพื่อสร้างกำไรได้อีกต่อไป การบริหารต้นทุนจึงกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันขององค์กร หน่วยงานจัดซื้อ (Procurement) จึงมีบทบาทสำคัญในการสร้างมูลค่าให้กับองค์กร ไม่เพียงในฐานะหน่วยงานสนับสนุน แต่ในฐานะกลไกเชิงกลยุทธ์ที่สามารถส่งผลกระทบต่อกำไรโดยตรง

การจัดซื้อสมัยใหม่ต้องเปลี่ยนบทบาทจากการ "ต่อรองราคา" ไปสู่การ "วิเคราะห์ต้นทุนและสร้างมูลค่าทางธุรกิจ" โดยนักจัดซื้อจำเป็นต้องเข้าใจโครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์ วิเคราะห์ความสมเหตุสมผลของราคา และใช้ข้อมูลเชิงลึกเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์และการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตร เทคนิคการจัดซื้อสร้างกำไร (Profit-Driven Procurement Techniques) ถูกออกแบบมาเพื่อพัฒนาทักษะเชิงวิเคราะห์ของนักจัดซื้อ โดยมุ่งเน้นการใช้เครื่องมือสำคัญ เช่น Spend Analysis, Supplier Cost Structure, Should Costing และ Cost Breakdown Analysis เพื่อช่วยให้องค์กรสามารถลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างกำไรอย่างยั่งยืน

หัวข้อสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

1.) บทบาทของจัดซื้อในการสร้างกำไรขององค์กร (Procurement as a Profit Engine)

- บทบาทของ Procurement ต่อความสามารถในการแข่งขันขององค์กร (Role of procurement in corporate competitiveness)
- Procurement กับผลกระทบต่อกำไรขององค์กร (Procurement impact on corporate profitability)
- การลดต้นทุน vs การเพิ่มกำไร (Cost Saving vs Profit Improvement)
- โมเดลการสร้างมูลค่าของ Procurement (Procurement Value Creation Model)
- ระดับพัฒนาการขององค์กรจัดซื้อ (Procurement Maturity Model)

2.) เทคนิคการวิเคราะห์ห้อยอดใช้จ่าย (Spend Analysis for Cost Reduction)

- แนวคิด Spend Visibility (Spend visibility concept)
- การวิเคราะห์ Spend Cube (Spend Cube Analysis)
- การจัดหมวดหมู่การใช้จ่าย (Spend Categorization)
- เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลการจัดซื้อ (Procurement data analysis)
- การค้นหาโอกาสในการลดต้นทุน (Identifying cost-saving opportunities)
- การกำหนดกลยุทธ์ Category Management (Category strategy development)

3.) โครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์ (Understanding Supplier Cost Structure)

- โครงสร้างต้นทุนของซัพพลายเออร์ (Supplier cost structure)
- ต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม (Direct cost vs indirect cost)
- ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร (Fixed cost vs variable cost)
- ปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนการผลิต (Manufacturing cost drivers)
- องค์ประกอบต้นทุนหลักของซัพพลายเออร์ (Major supplier cost components)

4.) เทคนิค Should Costing - ราคาที่ควรจะเป็น (Should Costing - The Price That Should Be)

- แนวคิด Should Cost (Concept of should costing)
- วิธีการสร้างโมเดล Should Cost (Should cost model development)
- การประมาณต้นทุนการผลิต (Production cost estimation)
- การใช้ข้อมูลตลาดเพื่อ Benchmark ราคา (Market price benchmarking)
- การเปรียบเทียบ Should Cost กับราคาเสนอ (Should cost vs supplier quotation)

5.) การวิเคราะห์ราคาที่เสนอและ Cost Breakdown (Price Reasonableness & Cost Breakdown Analysis)

- การวิเคราะห์ความสมเหตุสมผลของราคา (Price reasonableness analysis)
- วิธีการวิเคราะห์ Cost Breakdown (Cost breakdown analysis)
- การอ่านใบเสนอราคาของซัพพลายเออร์ (Reading supplier quotations)
- การตรวจจับราคาที่สูงเกินจริง (Detecting overpricing)
- การใช้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจจัดซื้อ (Data-driven procurement decisions)

6.) กลยุทธ์การเจรจาต่อรองด้วยข้อมูลต้นทุน (Cost-Based Negotiation Strategy)

- การเตรียมข้อมูลก่อนการเจรจา (Negotiation preparation)
- การเจรจาโดยใช้ข้อมูลต้นทุน (Negotiation using cost data)
- กลยุทธ์การเจรจาแบบ Win-Win (Win-win negotiation strategy)
- การใช้ Should Cost ในการเจรจาต่อรอง (Using should cost in negotiation)

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	พ.6 พ.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	พ.10 มิ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	ศ.3 ก.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 4	อ.11 ส.ค.2569

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 5	จ.7 ก.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 6	จ.5 ต.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 7	พ.ฤ.12 พ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 8	จ.14 ธ.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 (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป ทรนนิ่ง 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