

ยกระดับงานจัดซื้อสู่ความอัจฉริยะและยืดหยุ่นในโลกยุคใหม่

(Smart & Resilient Procurement)

ดร.ชาคร เกษมสันต์



ในโลกธุรกิจยุคปัจจุบันที่เผชิญกับความผันผวนและวิกฤตการณ์ที่คาดเดาไม่ได้ ทั้งจากการเปลี่ยนแปลงทางภูมิรัฐศาสตร์ ภัยคุกคามทางไซเบอร์ และปัญหาสภาพภูมิอากาศ บทบาทของ “งานจัดซื้อ” จึงไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การหาสินค้าราคาถูกรหรือการทำงานเอกสารอีกต่อไป แต่ได้ยกระดับสู่การเป็น “พันธมิตรเชิงกลยุทธ์” ที่สร้างความยืดหยุ่นและการเติบโตขององค์กร

หลักสูตร “ยกระดับงานจัดซื้อสู่ความอัจฉริยะและยืดหยุ่นในโลกยุคใหม่ (Smart & Resilient Procurement)” จึงถูกออกแบบมาเพื่อติดอาวุธให้ทีมจัดซื้อก้าวข้ามขีดจำกัดเดิม ผ่านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและ AI การใช้ Data Analytics ในการเจรจาต่อรอง ควบคู่ไปกับการสร้างห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืนตามหลักการ ESG และการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ เพื่อพลิกโฉมงานจัดซื้อให้เป็นพื้นที่แห่งสำคัญที่สร้างทั้งความคล่องตัว (Agile) ความยืดหยุ่น (Resilient) และความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร

จุดประสงค์หลักสูตร

- ยกระดับทักษะด้านเทคโนโลยีและข้อมูล:** เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ใช้ AI, RPA และ Data Analytics ในการวิเคราะห์ข้อมูล คาดการณ์ความต้องการ และสร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
- สร้างความยืดหยุ่นและบริหารความเสี่ยง:** เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประเมินความเสี่ยงรูปแบบใหม่ จัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (BCP) และใช้กลยุทธ์การจัดหาที่ช่วยรับมือกับความผันผวนในห่วงโซ่อุปทานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ผลักดันการจัดซื้อเพื่อความยั่งยืน:** เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการ ESG และสามารถประเมิน คัดเลือก รวมถึงพัฒนาซัพพลายเออร์ให้เติบโตและรักษาร่วมกัน
- พัฒนาทักษะการเป็นผู้นำและนักยุทธศาสตร์:** เพื่อเสริมสร้างทักษะแห่งอนาคต ทั้งการทำงานแบบ Agile การบริหารสัญญายุคใหม่ การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ และความฉลาดทางอารมณ์ (EQ)

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

Part 01: การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ในงานจัดซื้อ

- เทรนด์เทคโนโลยีแห่งอนาคตและ AI ที่กำลังพลิกโฉมวงการจัดซื้อ
- การนำเทคโนโลยีอัตโนมัติ (RPA) มาใช้ลดงานเอกสารและงานที่ต้องทำซ้ำๆ เพื่อเพิ่มเวลาทำงานเชิงกลยุทธ์
- การใช้ AI และ Data ช่วยวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจและคาดการณ์ความต้องการ

Part 02: การจัดซื้อเพื่อความยั่งยืนและเกณฑ์ ESG (Environment, Social, Governance)

- ทำความเข้าใจหลักการ ESG และคาร์บอนฟุตพริ้นท์ในห่วงโซ่อุปทาน
- การกำหนดเกณฑ์คัดเลือกและประเมินซัพพลายเออร์สายกรีนในทางปฏิบัติ
- กลยุทธ์การจัดซื้อที่ช่วยลดต้นทุนรวมควบคู่ไปกับการเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

Part 03: การบริหารความเสี่ยงและสร้างความยืดหยุ่นในห่วงโซ่อุปทาน

- การระบุและประเมินความเสี่ยงรูปแบบใหม่ (วิกฤตภูมิรัฐศาสตร์, ภัยไซเบอร์, การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ)
- การจัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) สำหรับสายงานจัดซื้อ
- กลยุทธ์การจัดหาแบบ Multi-sourcing และ Nearshoring เพื่อกระจายความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ

Part 04: การเจรจาต่อรองขั้นสูงด้วยฐานข้อมูลเชิงลึก

- ทฤษฎีเกม (Game Theory) และจิตวิทยาเชิงลึกที่ส่งผลต่อการเจรจาต่อรอง
- การใช้ Data Analytics และแบบจำลองต้นทุนที่ควรจะเป็นเพื่อหาจุดได้เปรียบ
- เทคนิคการเจรจาแบบ Win-Win ในสภาพที่ตลาดผันผวนและเผชิญภาวะเงินเฟ้อ

Part 05: Workshop ที่ 1 / "เจรจาฝ่าวิกฤตด้วย Data"

- Scenario
- ชุดข้อมูล Data เบื้องต้น
- หารือร่วมในการเจรจาต่อรอง

Part 06: การจัดซื้อแบบอจิลและการบริหารโครงการ (Agile Procurement & Project Management)

- แนวคิด Agile Management และความแตกต่างจากการทำงานจัดซื้อแบบดั้งเดิม
- การประยุกต์ใช้ Scrum Framework ในการจัดหาโปรเจกต์เร่งด่วนให้ทันเวลา
- การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) แบบข้ามสายงาน

Part 07: การบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้าในมิติใหม่

- การเปลี่ยนผ่านมุมมองจากแค่ "ผู้ขาย (Vendor)" สูการเป็น "พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner)"
- การพัฒนานวัตกรรมและการเติบโตร่วมกับซัพพลายเออร์
- การออกแบบดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพ (KPIs) ที่ไม่ได้มองแค่ราคา แต่มองถึงความสำเร็จร่วมกัน

Part 08: กฎหมายจัดซื้อยุคใหม่และสัญญาขั้นเทพ

- อัปเดตกฎหมายสำคัญที่นักจัดซื้อต้องรู้
- ความรู้เบื้องต้นและการเตรียมความพร้อมขององค์กรสู่ระบบ Smart Contract และ Blockchain
- การร่างสัญญาเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาและเหตุสุดวิสัย

Part 09: ภาวะผู้นำและทักษะแห่งอนาคตสำหรับนักจัดซื้อ

- การพัฒนา Growth Mindset และความฉลาดทางอารมณ์ (EQ) เพื่อรับมือกับแรงกดดันจากการทำงาน
- ทักษะการสื่อสารเชิงกลยุทธ์เพื่อนำเสนอและโน้มน้าวใจผู้บริหารและทีมงาน
- การสร้างแบรนด์บุคคล (Personal Branding) เพื่อยกระดับความน่าเชื่อถือในวิชาชีพนักจัดซื้อ

Part 10: Workshop ที่ 2 / "เปลี่ยนคู่ค้า สู่อิทธิพลโลก"

- ตั้งเป้าหมายลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์
- TCO (ต้นทุนรวม) และ ESG Score เพื่อเลือกซัพพลายเออร์
- แผนการพัฒนาร่วมกัน

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	อ.12 พ.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	ศ.12 มิ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	ศ.10 ก.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 4	จ.10 ส.ค.2569

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 5	อ.8 ก.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 6	ศ.9 ต.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 7	อ.10 พ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 8	พ.9 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%
Ins. 062 951 2245, 092 464 9598