

วิทยากร
อ.ศุภโชค โชติสทิติกุล



อ.ปิลลพ สัจจรักษ์ (ออกแบบหลักสูตรและร่วมบรรยาย)

กลยุทธ์และแนว ปฏิบัติที่เป็นเลิศใน งานจัดซื้อ จัดจ้าง

Strategic Sourcing and Procurement Best Practice

ในยุคที่องค์กรต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนที่ผันผวน การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการแข่งขันที่เข้มข้น การจัดซื้อจัดจ้างไม่ใช่เพียงการปฏิบัติงานที่เน้นประสิทธิภาพเท่านั้น แต่ยังสามารถสร้าง **"คุณค่าทางกลยุทธ์"** ให้กับองค์กรได้อย่างยั่งยืน ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ผ่านกระบวนการสรรหาที่มีกลยุทธ์ และการดำเนินการจัดซื้อที่ยึดตามแนวปฏิบัติที่เป็นเลิศ

หลักสูตร **"Strategic Sourcing and Procurement Best Practice"** ออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างทั้งความเข้าใจเชิงลึกและมุมมองเชิงกลยุทธ์ให้กับบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ โดยผสมองค์ความรู้จากประสบการณ์จริงกว่า 15 ปี เข้ากับกรอบแนวคิดสมัยใหม่ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการจัดซื้อได้อย่างมีระบบ ตอบโจทย์การลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างความโปร่งใสได้ในทุกมิติ

ช่วงเช้า ของหลักสูตรจะมุ่งเน้นที่แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อ ตั้งแต่การสรรหาผู้ขาย การประเมินคุณสมบัติและขึ้นทะเบียนคู่ค้า การบริหารสัญญา การจัดทำราคากลาง การขอซื้อ-สั่งซื้อ การติดตามส่งมอบสินค้า ไปจนถึงกระบวนการรับมอบและชำระเงิน โดยเจาะลึกตัวอย่างและกรณีศึกษาเพื่อเชื่อมโยงกับสถานการณ์จริงขององค์กร

ช่วงบ่าย จะลงลึกในมิติเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ การวางแผนงานจัดซื้อด้วย Balanced Scorecard การกำหนดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์งานจัดซื้อ การวิเคราะห์ความซับซ้อนและความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk & Complexity) การใช้โมเดล Supply Positioning และเทคนิคการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ขายแบบเชิงกลยุทธ์ (Strategic Vendor Management)

หลักสูตรนี้เหมาะอย่างยิ่งสำหรับ เจ้าหน้าที่จัดซื้อระดับกลางถึงสูง ผู้จัดการและผู้บริหารที่ต้องการยกระดับกระบวนการจัดซื้อจากการทำงานเชิงรับ ไปสู่การเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ขององค์กรในระยะยาว

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

● บทบาทของงานจัดซื้อยุคใหม่ และภาพรวมกระบวนการจัดซื้อแบบครบวงจร

- ✓ ความสำคัญของงานจัดซื้อใน Value Chain
- ✓ แนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงในงานจัดซื้อสมัยใหม่

● แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อ (Procurement Best Practice)

- ✓ กระบวนการต้นน้ำ: การสรรหา การประเมิน และบริหารผู้ขาย
- ✓ กระบวนการปลายน้ำ: การจัดทำราคากลาง การสั่งซื้อ การรับมอบ และการชำระเงิน

● การวางแผนและออกแบบกลยุทธ์งานจัดซื้อ (Strategic Procurement Planning)

- ✓ การตั้ง Vision, Objective, Action Plan and Objective Key Results (OKRs)
- ✓ ใช้ Balanced Scorecard ในการวางแผนงานจัดซื้อ

● การบริหารความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk Management)

- ✓ วิเคราะห์ความซับซ้อนและความเสี่ยงในซัพพลายเชน (Complexity Analysis)

● กลยุทธ์การสรรหาผู้ขายและการวิเคราะห์ Spend (Strategic Sourcing)

- ✓ หลักการ Sourcing อย่างมีประสิทธิภาพ
- ✓ การใช้ Supply Positioning และการวิเคราะห์การใช้จ่าย (Spend Analysis)
- ✓ การจัดลำดับผู้ขาย (Segmentation)
- ✓ การบริหารความสัมพันธ์เพื่อประสิทธิภาพและความยั่งยืน

วิธีสำรองที่นั่ง : สมัครออนไลน์ หรือ ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.judsue.com
ส่งใบสมัครมาที่ Email : contact@judsue.com

รุ่นที่ 1	วันศุกร์ที่ 25 กรกฎาคม 2568
สถานที่	โรงแรมเมอเวนพิด สุขุมวิท 15
ค่าอบรม	ค่าสัมมนาท่านละ 4,300 บาท
ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105559107220	

ชำระเงินโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร .. หรือนำเงินสด / เช็ค ชำระหน้าห้องสัมมนา		
ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี
ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9
กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4
กรุงเทพ	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3

บริษัท วันสตีป 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



ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้ 200%
โทร. 062 951 2245, 092 464 9598