

เทคนิคการประมูลงาน การคัดเลือกผู้ขาย และ การบริหารสัญญา เชิงปฏิบัติ

Procurement Excellence: Tendering, Supplier Selection, and Contract Execution in Practice

ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กร โดยเฉพาะในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรม การก่อสร้าง หรือโครงการขนาดใหญ่ การเลือกผู้ขายหรือผู้รับเหมาให้เหมาะสมกับงาน และการบริหารสัญญาอย่างมีประสิทธิภาพถือเป็นหัวใจสำคัญของความสำเร็จในโครงการ นักจัดซื้อจึงไม่ใช่เพียงผู้ที่ทำหน้าที่เจรจาราคาหรือออกไปสั่งซื้อเท่านั้น แต่ต้องมีความสามารถรอบด้าน ทั้งในเชิงเทคนิค การวิเคราะห์ การใช้เครื่องมือสนับสนุนการตัดสินใจ และความเข้าใจในข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับสัญญา

หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบและบรรยายโดยทีมงานผู้มีประสบการณ์ตรงในสายงานจัดซื้อจัดจ้าง งานวิศวกรรม และการประเมินราคาโครงการกว่า 15 ปี เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง โดยเนื้อหาจะเน้นหนักไปที่ "การลงมือปฏิบัติ" ผ่าน Workshop และกรณีศึกษาที่เคยเกิดขึ้นจริงในองค์กรขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถเข้าใจภาพรวมของกระบวนการ ตั้งแต่การเขียน TOR การใช้เทคนิค AHP (Analytic Hierarchy Process) ในการประเมินผู้ขาย การ Software Application ช่วยตัดสินใจ จนถึงการจัดทำและบริหารสัญญาอย่างมีระบบ

ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ตั้งแต่ระดับพื้นฐานไปจนถึงเทคนิคเฉพาะที่ใช้จริงในงาน เช่น การจัดทำข้อกำหนดของงาน (SOW) การวางโครงสร้างสัญญาให้รัดกุม การควบคุมงานให้แล้วเสร็จตามแผน การตรวจรับและบันทึกผลการดำเนินงาน ตลอดจนแนวทางในการป้องกันและจัดการปัญหาข้อพิพาทที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการทำงานตามสัญญา



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

และ / หรือ

วิทยากร:
อ.ศุภโชค โชติสภิตกุล



หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

- กระบวนการ / ประเภทการจัดซื้อ และการประกวดราคา (Procurement / Bidding Type and Process)
- ข้อกำหนดทั่วไป และข้อกำหนดด้านเทคนิค (TOR - Specification)
- ความเสี่ยงและหลักค้ำประกัน สำหรับการประกวดราคา (Risk and Bank Guarantee)
- คณะกรรมการพิจารณาการประกวดราคา (Bidding Committee)
- หลักการเตรียมการเพื่อการต่อรองราคา (Preparation for Negotiation)
- การคัดเลือกผู้ขายจากเกณฑ์ด้านเทคนิค ร่วมกับราคา (AHP by Benefit and Cost Ratio)
- Application ในการคัดเลือกผู้ขาย (Benefit and Cost Ratio Software Application)
- การจัดทำสัญญา และการบริหารสัญญา (Contract Preparation and Management)

**** การสัมมนาเป็นการบรรยายสลับกับการทำ Workshop โดยมีการอ้างอิงตัวอย่างงานประกวดราคา ระเบียบการประกวดราคา สัญญา แบบฟอร์มต่างๆ และระบบ Software สมัยใหม่**

☐	รุ่นที่ 1	ส.31 ม.ค.2569	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20	Onsite	8,600
☐	รุ่นที่ 2	ศ.6 มี.ค.2569	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20	Onsite	8,600
☐	รุ่นที่ 3	ส.9 พ.ค.2569	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20	Onsite	8,600
☐	รุ่นที่ 4	ศ.19 มี.ย.2569	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20	Onsite	8,600

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