

กลยุทธ์การสรรหา และแนวปฏิบัติที่เป็น เลิศในงานจัดซื้อ

Strategic Sourcing and Procurement Best Practice



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

และ / หรือ

วิทยากร:
อ.ศุภโชค โชตสภิตกุล



การจัดซื้อในองค์กรชั้นนำทั่วโลกได้พัฒนาจาก "การซื้อของ" (Buying) ไปสู่ "การสรรหาเชิงกลยุทธ์" (Strategic Sourcing) ที่ใช้ข้อมูล การวิเคราะห์ตลาด และการออกแบบโครงสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า เพื่อสร้างคุณค่าให้องค์กรในระยะยาว ไม่ใช่เพียงการลดต้นทุนระยะสั้น แต่เป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน ผ่านการลด Total Cost of Ownership และการเพิ่มประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน

หลักสูตรนี้ผสมผสานองค์ความรู้จากประสบการณ์จริงกว่า 25 ปี เข้ากับกรอบแนวคิดสมัยใหม่ ตั้งแต่การวิเคราะห์การใช้จ่าย (Spend Analysis) การจัดกลุ่มสินค้าด้วย Kraljic Matrix การวิเคราะห์ Total Cost of Ownership การสร้าง Should-Cost Model สำหรับการเจรจาที่อิงข้อมูล ไปจนถึงการเลือกใช้ Sourcing Lever ทั้ง 7 ด้านที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์

ผ่านกรณีศึกษาและ Workshop ที่ใช้ข้อมูลจากองค์กรขนาดใหญ่จริง ผู้เข้าอบรมจะได้สัมผัสกับวิธีคิดและเทคนิคที่ผู้บริหารจัดซื้อระดับโลกใช้งานจริง พร้อมเครื่องมือที่นำกลับไปใช้ปรับโครงสร้างการสรรหาในองค์กรของตนได้ทันที

วัตถุประสงค์

- ✓ **Spend Analysis Mastery:** เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลการใช้จ่าย (Spend Cube 3 มิติ) และจัดกลุ่มประเภทพิสดำได้อย่างเป็นระบบ พร้อมระบุ Saving Opportunity
- ✓ **Strategic Categorization:** เพื่อให้เข้าใจ Kraljic Matrix และการเลือกกลยุทธ์การสรรหาให้เหมาะกับแต่ละหมวดสินค้า (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine)
- ✓ **Total Cost of Ownership:** เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ต้นทุนรวมทั้งวงจรชีวิตของสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงราคาซื้อครอบคลุมทั้ง Purchase, Operation, Maintenance, Disposal
- ✓ **Sourcing Lever & Negotiation:** เพื่อพัฒนากิจกรรมการเลือกใช้ Sourcing Lever 7 ด้านและเทคนิคการเจรจาต่อรองที่สร้างผลลัพธ์แบบ Win-Win

กลุ่มเป้าหมาย... เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส Sourcing Specialist Category Manager หัวหน้าแผนกจัดซื้อ และผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะการสรรหาเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างคุณค่าให้องค์กร รวมถึง CFO หรือผู้บริหารที่ต้องดูแลโครงการ Cost Reduction ระดับองค์กร

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

Module 1: Strategic Sourcing Foundation & Spend Analysis

- **Sourcing Evolution:** จากการซื้อรายครั้งเชิงปฏิบัติการ สู่ Strategic Sourcing ในระดับองค์กร และบทบาทใหม่ของฝ่ายจัดซื้อ
- **Procurement Best Practice:** แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อทั้ง Upstream (สรรหา ประเมิน ชั้นะเบียน) และ Downstream (สั่งซื้อ ส่งมอบ ชำระเงิน)
- **Spend Cube 3D Analysis:** เทคนิคการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายตามแกน 3 มิติ (Category, Supplier, Department) เพื่อระบุ Quick Win
- **Saving Opportunity Identification:** การระบุพื้นที่ที่สามารถลดต้นทุนได้สูงสุด ตาม 80/20 Pareto Principle
- **Procurement Maturity Model:** การประเมินระดับวุฒิภาวะของฝ่ายจัดซื้อในองค์กร 5 ระดับ

Module 2: Category Strategy & Kraljic Matrix

- **Kraljic Matrix:** การจำแนกพัสดุเป็น 4 กลุ่ม (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine) ตามมิติ Profit Impact และ Supply Risk
- **Category Strategy Selection:** การเลือกกลยุทธ์การสรรหาที่เหมาะสมกับแต่ละหมวด — Partnership, Competition, Hedging, Automation
- **Supply Market Analysis:** การวิเคราะห์ตลาดอุปทาน Porter's 5 Forces และ Market Power Balance
- **Category Plan Template:** การจัดทำ Category Plan ที่ครอบคลุม Vision, Strategy, Initiative และ KPI
- **Make or Buy Decision:** การวิเคราะห์ความคุ้มค่าระหว่างการผลิตเองกับการจ้างผลิต

Module 3: Cost Engineering & Total Cost of Ownership

- **Cost Structure Analysis:** องค์ประกอบของต้นทุน Material, Labor, Overhead, Margin และการวิเคราะห์ Cost Driver ที่ลดได้
- **Should-Cost Model:** เทคนิคการสร้าง Cost Model อิงข้อมูลตลาดและ Reverse Engineering เพื่อต่อร่องอย่างมีหลักฐาน
- **Total Cost of Ownership:** การวิเคราะห์ต้นทุนรวมตลอดวงจรชีวิต Purchase, Operation, Maintenance, Disposal Cost
- **Market Intelligence:** การติดตามและวิเคราะห์แนวโน้มตลาด ราคาวัตถุดิบ Commodity Index และผู้ขายรายใหม่
- **Cost Index & Benchmarking:** การใช้ดัชนีตลาดเช่น LME, PPI, CPI ในการตรวจสอบราคาคู่ค้า

Module 4: Sourcing Levers, Negotiation & Implementation

- **Seven Sourcing Levers:** การใช้เครื่องมือ 7 ด้าน — Volume Bundling, Best Price Evaluation, Specification Optimization, Process Improvement, Joint Process Improvement, Relationship Restructuring, Globalization
- **Negotiation Strategy:** หลักการและเทคนิคการเจรจาต่อรองที่ใช้ในระดับสากล Harvard Negotiation Method, BATNA, ZOPA
- **Win-Win Outcome Design:** การออกแบบโครงสร้างข้อตกลงที่สร้างประโยชน์ทั้งสองฝ่าย พร้อม Performance Bonus และ Risk Sharing
- **e-Auction & Reverse Auction:** การใช้เทคโนโลยีประมูลออนไลน์เพื่อสร้างความโปร่งใสและลดต้นทุน
- **Implementation & Tracking:** การติดตามผลการ Implement Strategy และวัด Saving จริงเทียบกับเป้าหมาย

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม Spend Analysis Practice, Category Strategy Plan, TC^o & Should-Cost และ Sourcing Strategy Plan เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำกลับไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	ศ.3 ก.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	ส.5 ก.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	อ.24 พ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 4	ศ.11 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
 กรุงศรี	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