

บทบาทของงานจัดซื้อ

ที่ถูกใจผู้บริหาร

Ideal Purchasing Role



IMPORTANCE

การสัมมนานี้จะกล่าวถึงบทบาทที่สำคัญของฝ่ายจัดซื้อที่ผู้บริหารมองหา เนื่องจากเป็นฝ่ายที่รับผิดชอบในการใช้จ่ายสูงสุดขององค์กร หากฝ่ายจัดซื้อเข้าใจบทบาทของตนเองและปฏิบัติงานร่วมกับฝ่ายอื่นเป็นทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพ องค์กรก็เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ใช้จ่ายเงินก่อนมहीมาแล้วยังเป็นหน้าตาขนาดใหญ่ขององค์กรอีกด้วย ดังนั้นพฤติกรรมและปฏิบัติการของฝ่ายจัดซื้อ จึงมีส่วนสำคัญที่ทำให้ภาพลักษณ์ขององค์กรดีหรือด้อยในสายตาของสังคม

www.nidapro.com

Line: @nidapro

E-Mail:

nidaprofes@gmail.com

Tel: 097-096-2584

Nida Professional Training Co., Ltd.
Head Office
72/500 Tiwanon Rd., Baanmai,
Pakkred, Nontaburi 11120
Tax ID: 0-1255-44003-53-9

CONTENT

1. อะไรบ้างที่เรียกว่าเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
2. บทบาทของฝ่ายจัดซื้อในการลดต้นทุนและเพิ่มกำไร
3. ปัญหาของฝ่ายจัดซื้ออยู่ตรงไหน
4. บทบาทของฝ่ายจัดซื้อใน EPI, ESI, MRB
5. ฝ่ายบริหารอยากได้ฝ่ายจัดซื้อแบบไหน
6. ท่านทำงานเชิงปฏิบัติการหรือเชิงกลยุทธ์
7. ทำอย่างไรจึงเรียกว่า Self-Driven People
8. วิธีทำตัวให้เป็นผู้ที่บริษัทขาดท่านไม่ได้
9. เมื่อตั้งเป้าในการทำงานจัดซื้อต้องดูวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร
10. ตั้งเป้าหมายต้องเข้าใจ KPI, CSF, BSC, Benchmarking
11. ความแตกต่างของการทำงานแบบ Reactive กับ Proactive
12. ฝึกตนเองให้มีความคิดสร้างสรรค์
13. ปฏิบัติงานจัดซื้ออย่างมีจรรยาบรรณและ CSR

LECTURER

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ
B.Sc., LL.B., C.P.M., A.P.P., MCIPS

Experiences:

- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยคนแรก (พ.ศ.2531-2549)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับวุฒิปัตรี C.P.M. และ A.P.P. จากสหรัฐอเมริกา และ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ
- ได้รับประกาศนียบัตร Lead Assessor for ISO-9000 จากสถาบัน IQC ของอังกฤษ

TRAINING RATES

In HOTEL

4,300+VAT301 = 4,601
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 129 บาท)

By ZOOM

3,300+VAT231 = 3,531
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 72 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%