เทคนิคการประมูล การคัดเลือกผู้ขาย และการบริหารสัญญา

Tendering, Vendor Selection and Contract Management

IMPORTANCE

การประมูลและการบริหารสัญญาเป็นหัวใจสำคัญของงานจัดซื้อมูลค่าสูงควาผิดพลาดในขั้นตอนนี้อาจส่งผลกระทบต่องบประมาณคุณภาพและความน่าเชื่อถือขององค์กร โดยเฉพาะในยุคที่การตรวจสอบมีความเข้มข้นและคู่ค้ามีความซับซ้อนมากขึ้นการมีกระบวนการประมูลที่โปร่งใสการคัดเลือกที่มีหลักเกณฑ์ทางวิทยาศาสตร์และการร่างสัญญาที่รัดกุมจึงเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงที่ทรงพลังที่สุดของฝ่ายจัดซื้อ

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อมอบทักษะครบวงจรในการบริหารงานประมูลและสัญญาตั้งแต่การออกแบบ TOR/Specification ที่ครอบคลุมและไม่กีดกัน การตั้งเกณฑ์คัดเลือกแบบ Technical และ Commercial Evaluation การใช้ Analytic Hierarchy Process (AHP) ในการตัดสินใจอย่างเป็นวิทยาศาสตร์ไปจนถึงการร่างสัญญาที่ครอบคลุมความเสี่ยงและการบริหารหลักประกัน 3 ประเภท (ซองประกวด สัญญา ผลงาน)

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้จากกรณีศึกษาจริงทั้งจากภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจพร้อม Workshopที่จะทำให้สามารถออกแบบกระบวนการประมูลและร่างสัญญาที่นำไปใช้ปฏิบัติได้จริงกับงานในองค์กรของตน

CONTENT & WORKSHOP

Module 1: Tendering Process & TOR Design Mastery

- Tendering Methods: การเลือกวิธีประมูลที่เหมาะสม — Open Bidding, Selective Bidding, Limited, Single Source, Two-Envelope
- TOR Design Principles: หลักการออกแบบขอบเขตงาน Technical Specification ที่ครอบคลุม ชัดเจน และไม่กีดกัน
- Spec Writing Techniques: เทคนิคการเขียน Specification — Functional, Performance-Based, Brand Name with Equivalent
- Bid Document Structure: การจัดทำเอกสารประกวดราคาที่มีโครงสร้างชัดเจน — Instruction, Scope, Spec, T&C, Evaluation Criteria
- Pre-bid Meeting & Q&A: การจัดประชุมชี้แจงและตอบคำถามผู้สนใจให้เป็นมาตรฐาน

Module 2: Vendor Selection with AHP & Decision Analysis

- Selection Criteria Framework: การออกแบบเกณฑ์การคัดเลือกที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของงาน — Technical, Commercial, Compliance, ESG
- Analytic Hierarchy Process: หลักการ AHP ในการเปรียบเทียบและให้น้ำหนักเกณฑ์ต่างๆ อย่างเป็นวิทยาศาสตร์ พร้อม Consistency Check
- Weighted Scoring Method: การให้คะแนนเทคนิคและเชิงพาณิชย์ ในรูปแบบ 70-30, 80-20 หรือ 60-40 ตามลักษณะงาน
- Two-Stage Evaluation: การประเมินแบบ 2 ขั้น (Technical Pass-Fail แล้วจึงเปิดราคา) เพื่อความโปร่งใส
- Audit Trail Documentation: การจัดทำเอกสารหลักฐานการตัดสินใจให้ Auditor ตรวจสอบย้อนหลังได้

Module 3: Contract Strategy & Drafting

- Contract Strategy: หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจทำสัญญา และการเลือกประเภทสัญญาที่เหมาะสม — Lump Sum, Cost Plus, Time & Material, Master Service Agreement
- Essential Contract Clauses: หัวข้อสำคัญในสัญญา — Scope of Work, Payment Terms, Delivery Schedule, Quality Standards, Warranty
- Risk Allocation Clauses: การจัดสรรความเสี่ยง — Liability Limit, Indemnification, Insurance, Force Majeure
- Termination & Exit Strategy: เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา ทั้งกรณีปกติและกรณีผิดสัญญา (Termination for Cause vs Convenience)
- Confidentiality & IP: การคุ้มครองข้อมูลความลับและทรัพย์สินทางปัญญา NDA, IP Ownership Clause

Module 4: Guarantee Management & Performance Control

- Three Types of Guarantees: การบริหารหลักค้ำประกัน 3 ประเภท — Bid Bond (ซองประกวด), Performance Bond (สัญญา), Warranty Bond (ผลงาน)
- Guarantee Amount Calculation: หลักการกำหนดมูลค่าหลักประกันให้สอดคล้องกับความเสี่ยง (5%, 10%, 15% ของวงเงิน)
- Bank Guarantee vs Cash: การเลือกรูปแบบหลักประกันที่เหมาะสมและการตรวจสอบความถูกต้อง
- Refund Process: ขั้นตอนการขอคืนเงินค้ำประกันและเอกสารหลักฐานที่ต้องเก็บ
- Performance KPI Monitoring: การติดตามผลการปฏิบัติงานตามสัญญาและ Trigger Point ในการเรียกใช้หลักประกัน

Professional NIDA Training

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

LECTURER

คุณปัลลพ สัจจรักษ์
คุณศุภโชค โชติสถิตกุล

*****กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร*****

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม TOR Drafting Workshop, AHP Decision Model, Contract Review และ Guarantee Strategy เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำกลับไปประยุกต์ใช้ได้*ทันที*หลังจบหลักสูตร

TRAINING RATES

In HOTEL

4,300+VAT301 = 4,601

(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 129 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%