

# หลักสูตร กลยุทธ์ 'การวางแผนการจัดซื้อ' สำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ (Strategic in Purchasing Planning)

## 📌 หลักการและเหตุผล

ทุกวันนี้ "นักจัดซื้อและฝ่ายจัดซื้อ" เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปทั้งในหน่วยงานภาครัฐบาล และเอกชนภายในประเทศและในระดับสากลว่ามีบทบาทสำคัญอย่างมากในการสนับสนุนการทำงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อีกทั้งยังสามารถเพิ่มพูนผลกำไรให้กับบริษัท ส่งผลให้ชนะคู่แข่งในเชิงธุรกิจได้ในที่สุด

ซึ่งนั่นก็เป็นเพราะว่า

"นักจัดซื้อและฝ่ายจัดซื้อ" สามารถบริหารการจัดซื้อให้ช่วยลดต้นทุนให้ต่ำลงได้อย่างมาก ในขณะที่ยังคงคุณภาพของวัตถุดิบหรือสินค้าที่สั่งซื้อได้ดีเท่าหรือมากกว่าเดิมนั่นเอง แต่การที่ "นักจัดซื้อและฝ่ายจัดซื้อ" จะสามารถแสดงบทบาทของตนเองต่อองค์กรได้อย่างดีและมีประสิทธิภาพเช่นนี้ได้ นั่น

สิ่งสำคัญที่สุด "ที่ต้องมีและต้องเตรียมตัว" ก็คือ การเรียนรู้วิธีการและเทคนิคของงานจัดซื้อให้ถ่องแท้มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อจะได้ "มีความพร้อม...ที่จะนำออกมาประยุกต์ใช้กับการทำงานได้ทันที" โดยเฉพาะการเรียนรู้ในส่วนของ "กลยุทธ์การวางแผนการจัดซื้อ" ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญที่ทำให้...กระบวนการจัดซื้อขององค์กรเกิดประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้อย่างดีที่สุดในที่สุด

## 📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาเรียนรู้วิธีการทำงานอย่างมืออาชีพ ของนักจัดซื้ออย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาเรียนรู้วิธีการและเทคนิคการวางแผนการทำงานของฝ่ายจัดซื้ออย่างมีหลักเกณฑ์ร่วมกับฝ่ายอื่นๆ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาสามารถวางกลยุทธ์การจัดซื้อสินค้าแต่ละประเภทให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กร
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาสามารถจัดพนักงานจัดซื้อให้เหมาะสมกับงาน เพื่อการวัดผลงานซึ่งเป็นที่ยอมรับขององค์กร

## 📌 เนื้อหา

- การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายขององค์กรในการจัดซื้อ
- วิธีการวางแผนและกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อให้สอดคล้องเป้าหมายขององค์กร
- การใช้โมเดลแยกแยะกลุ่มสินค้าตามลักษณะของผลประโยชน์ หรือความเสี่ยงต่อองค์กร และค่าใช้จ่าย
- การเชื่อมโยงของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายตามลักษณะกลุ่มสินค้าและงานบริการ
- การวางกลยุทธ์การจัดซื้อที่ถูกต้องกับลักษณะกลุ่มสินค้าและความสัมพันธ์กับผู้ขาย
- การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานในแผนกจัดซื้อ
- การประเมินผลงานของแผนกจัดซื้อและจัดทำเป็นรายงานเสนอต่อผู้บริหารองค์กร
- ถามตอบ
- การทำกิจกรรมกลุ่ม - แลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อแบ่งแยกกลุ่มสินค้า และวางกลยุทธ์การจัดซื้อ

## **วิทยากร**

อาจารย์ภิญโญ ชันวารชร์

## **ระยะเวลา**

1 วัน