วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 165 ประจำเดือน มิถุนายน 2555 - กรกฎาคม 2555 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Supply Link 2012

โดย คุณอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

Adv.Cert. PSCM (ITC)

วันที่ 19-20 เมษายน ที่ผ่านมา คุณชินดี้ คุณเจี๊ยบ คุณสรรชัย และผม ได้ไปร่วมงาน Supply Link 2012 ที่ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นงานใหญ่ประจำปีของ Philippine Institute for Supply Management (PISM) โดยทุกปีที่ผ่านมาเขาจัดงานนี้ในโรงแรมแต่ปีนี้ยกระดับจัดขึ้นในศูนย์แสดงนิทรรศการ (เหมือนกับที่อิมแพคเมืองทองในบ้านเรา) ในปีนี้เขาจัดใหญ่เป็นพิเศษเชิญผู้บรรยายจากหลายๆ ประเทศในภูมิภาคนี้ และก็ประกาศต่อบรรดาสมาชิกว่าเป็น 1st Regional Conference and Exhibit ของ PISM สมาชิกเสียค่าเข้าฟังการบรรยายสองวันราคา US$300 ต่อคน บางบริษัทส่งคนมาร่วมสัมมนาร่วมสิบคน ผมได้มีโอกาสสอบถามผู้บริหารก็ได้ความว่า เป็นกุศโลบายให้เขาได้เห็นบรรยากาศ เห็นความเข้มแข็ง เห็นความสำคัญของวิชาชีพ และให้สร้างความสัมพันธ์กันไว้ระหว่างเพื่อน ๆ ในวงการ ได้ฟังผมก็แอบถามต่อไปว่าไม่กลัวคนรู้จักกันแล้วย้ายงานหนีไปเหรอ เขาตอบน้ำเสียงธรรมดาว่าคุณห้ามไม่ได้ ถ้าเขาจะไปเลือกสิ่งที่ดีกว่าก็ต้องให้เขาไป แต่ในฐานะของผู้บริหารคุณต้องทำให้เขาคิดกลับกัน คือคิดว่าอยู่ที่นี่แล้วดีกว่า มีอนาคตที่สดใสกว่า (ผมแอบกลับมาดู website ของ PISM ก็พบว่ามีการ post ตำแหน่งงานว่างใน website อย่างเป็นเรื่องเป็นราว)

สมาชิกที่เข้าฟังสัมมนานอกจากจะได้รับความรู้จากผู้บรรยาย ยังมีโอกาสได้เข้าร่วมชมบูธเพื่อเสาะหาแหล่งใหม่จากผู้ให้การสนับสนุนงานซึ่งมีประมาณ 40 ราย เขาจัดห้องโถงใหญ่แยกพื้นที่ให้พบปะกันแบบจุใจ แถมมีของแจกในงานมากมาย ถูกใจทั้งสมาชิกและผู้สนับสนุนงาน และ เย็นวันที่สองเขาก็มีการจัดงานเลี้ยงตอนเย็นให้เป็นบรรยากาศของการ networking อีกด้วย เป็นงานที่มีสีสันมาก และมีความรู้สึกอบอุ่นเหมือนเพื่อนร่วมอาชีพ

ซึ่งผมก็วิเคราะห์ด้วยความเห็นส่วนตัวว่างานเลี้ยงรื่นเริงอย่างนี้เหมาะกับคนฟิลิปปินส์ที่มีเรื่องร้องรำอยู่ในสายเลือด เสียงเพลงขึ้นเป็นต้องโยกตัว ฮัมเพลงไปได้ทุกที และที่มีภาษีกว่าเราคือเรื่องภาษาอังกฤษที่ทำให้เขาเข้าใจบทเพลงได้ดี ทำให้การถ่ายทอดเต็มไปด้วยอารมณ์เพลง ไม่ใช่ท่องจำมาร้องให้เหมือนต้นฉบับแบบที่เห็นในบ้านเรา อีกอย่างหนึ่งผมว่าเป็นผลพลอยได้คือการจัดงานเลี้ยงปิดท้ายการสัมมนาอย่างนี้ คนที่ดูจะมีความสุขที่สุดคือบรรดาเจ้าหน้าที่ที่จัดงาน เพราะได้ผ่อนคลายหลังจากที่เตรียมงานมาอย่างหนัก PISM เขาให้เจ้าหน้าที่หยุดงานต่อเป็นพิเศษอีกหนึ่งวันในวันจันทร์ที่ 23 เมษายนด้วย

วิเคราะห์ต่อไปอีกหน่อยว่า หากย้อนไปสมัยที่มีไนท์คลับในกรุงเทพ บรรดาขาโจ๋ในยุคโน้นเล่าให้ผมฟังว่ามีนักร้องฟิลิปปินส์มาร้องเพลงในไนท์คลับ ในโรงแรมใหญ่ๆ บ้านเราเป็นจำนวนมาก เพราะด้วยน้ำเสียง ลีลาการ Entertain คนดู หน้าตาที่คมเข้มและภาษาอังกฤษอย่างมืออาชีพ ประกอบกับความเป็นสุภาพบุรุษของคนยุคโน้น ทำให้เขาได้รับเกียรติ ได้ทำงานในระดับที่ดี เปรียบไม่ได้กับนักร้องในปัจจุบันอีกเหมือนกัน

กลับมาที่เรื่องงาน Supply Link ในปีนี้ผมได้รับเชิญเป็นผู้บรรยายด้วย โดย PISM ทราบว่าผมจะต้องประชุม IFPSM ต่อจาก Supply Link จึงใช้โอกาสเชิญผมเข้าร่วมบรรยายในงานไปด้วยกันเลย ผมเองก็เห็นว่าเป็นการตอบแทนเขาที่ได้มาบรรยายให้เราฟังในการฉลอง 20 ปีของสมาคม เมื่อสี่ปีที่แล้ว

PSCMT กับ PISM มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาช้านานแล้วครับ สมาคมเราอ่อนกว่าเขา 20 ปี พอดี ปีหน้าสมาคมเขาจะอายุ 45 ปี นับว่าสั่งสมประสบการณ์มายาวนาน และที่สำคัญผมได้เจรจาขอเรียนลัดจากเขา ซึ่งทีมเขาก็ยินดีที่จะให้คำแนะนำ และสนับสนุนให้วิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชนได้ก้าวหน้าเป็นที่ยอมรับในประเทศไทย เรียกว่ามีจุดประสงค์เดียวกัน การเรียนลัดอย่างนี้ผมเห็นว่าเป็นข้อดีกับสมาชิกและต่อสังคมไทย สิ่งที่เราต้องเร่งมือคือการเติมคนที่จะมาช่วยทำงานสานงานต่อให้เป็นรูปธรรมโดยเร็ว

การไปร่วมงาน Supply Link 2012 จากทีมประเทศไทย โดย 3 กรรมการสมาคมและอีก 1 สมาชิก ในปีนี้ผมขอบอกว่าสนุกมาก เรามีการแบ่งหน้าที่กันทำอย่างสมบูรณ์ทั้งการแสดงในบทบาทตัวแทนจากสมาคม และรับความรู้เพื่อมาถ่ายทอดให้สมาชิก

ใน Newsletter ฉบับนี้ผมขอสรุปย่อในส่วนของภาพรวมของงาน Supply Link 2012: Tomorrow's Supply Chain in a Value-Driven Global Economy ดังนี้

- **ทุกวันนี้โลกเปลี่ยนแปลงในอัตราที่เร็วกว่าแต่ก่อน**
- **ตลาดเกิดใหม่ไม่จำเป็นต้องใช้เวลานานเหมือนสมัยก่อนที่จะตั้งไข่และเดินได้**
- **เรียนรู้จากประสบการณ์ผู้อื่นเป็นเคล็ดลับที่ทำให้พัฒนาไปได้เร็ว**
- **ความรู้เป็นเรื่องสำคัญ เป็นรากฐานของการพัฒนา**
- **ทักษะต่าง ๆ ที่เคยใช้ในยุคก่อนหน้านี้อาจจะต้องมาทบทวนกัน**
- **การร่วมมือในซัพพลายเชนจะมีบทบาทมากขึ้น**
- **การมี back up ที่ดี ก็จะทำให้เราไปได้เร็วขึ้น และไกลขึ้น (เช่น PISM – กรณีของประเทศฟิลิปินส์ / PSCMT กรณีในประเทศไทย)**
- **การแข่งขันจะแข่งกันที่ซัพพลายเชนมากขึ้น ไม่มีใครโตไปได้คนเดียว**
- **สร้างทัศนคติคิดบวก**
- **สร้างจิตสำนึกการตอบแทนสังคม (PISM สร้างจิตสำนึกว่า ผู้ที่มีความรู้ ผู้ที่ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน มีหน้าที่ที่จะแบ่งปันให้สังคม, It's your responsibility to share)**

ชมประมวลภาพเพิ่มเติมได้ที่ www.pscmt.or.th /PSCMT news

ผมขอเกริ่นให้หอมปากหอมคอเท่านี้พร้อมกับนำรูปมาลงเป็นน้ำจิ้ม ในโอกาสต่อไป ท่านจะได้พบกับการแบ่งปันความรู้ และความรู้สึกจากเพื่อนร่วมทีมก่อนกลับเมืองไทยพวกเราคุยกันว่าเราพยายามถ่ายทอดทุกประสบการณ์ ถ่ายทอดทุกความรู้สึกผ่านตัวอักษรให้สมาชิกของเรา แต่ก็อยากให้เราได้ไปรับประสบการณ์ตรง หากเป็นไปได้..ปีหน้าเราไปด้วยกันนะครับ

คุณพร้อมหรือยัง?

สมัครอบรม และสอบ
C.P.K., C.P.S. ครั้งที่ 104

หมดเขตรับสมัคร และชำระเงิน วันจันทร์ที่ 25 มิถุนายน 2555

มาพัฒนาตนเอง และพัฒนาองค์กรเพื่อเป็นมืออาชีพในสายงานจัดซื้อและซัพพลายเชน เพื่อให้หน่วยงานต่างๆ ได้ใช้เป็นมาตรฐานในการคัดเลือก และเพิ่มโอกาส ความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยเข้าอบรมและสอบวุฒิบัตร

วุฒิบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และ
วุฒิบัตร C.P.S. (Certificate in Purchasing and Supply)
เป็นคำตอบหนึ่งของท่าน...

วันอบรม

หมวดวิชาที่ 1 - C.P.K. การจัดซื้อ (2 วัน)	วันเสาร์- อาทิตย์ที่ 7-8 ก.ค. 2555	เวลา 09.00 - 16.00 น.
หมวดวิชาที่ 2 – C.P.S. กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา (2 วัน)	วันเสาร์- อาทิตย์ที่ 14-15 ก.ค. 2555	เวลา 09.00 - 16.00 น.
หมวดวิชาที่ 3 – C.P.S. ความรู้ทั่วไป (1 วัน)	วันเสาร์ที่ 21 ก.ค. 2555	เวลา 09.00 - 16.00 น.

วันสอบ วันอาทิตย์ที่ 29 กรกฎาคม 2555

หมวดวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ	เวลา 08:30 - 09:30 น.
หมวดวิชาที่ 2 เรื่องกลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา	เวลา 10:00 - 11:00 น.
หมวดวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป	เวลา 11:30 - 12:20 น.

สถานที่อบรม และสอบโรงแรมอมารีเอเทรียม ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ

ประเภทสมาชิก	สมาชิกรายปี				สมาชิกตลอดชีพ			
หมวดวิชา	ค่าอบรม	ค่าสอบ	ค่าหนังสือ	รวม	ค่าอบรม	ค่าสอบ	ค่าหนังสือ	รวม
หมวดวิชาที่ 1 วิชาการจัดซื้อ (อบรม 2 วัน)	4,922.-	963.-	500.-	6,385.-	4,280.-	963.-	500.-	5,743.-
หมวดวิชาที่ 2 วิชากลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา (อบรม 2 วัน)	4,922.-	963.-	500.-	6,385.-	4,280.-	963.-	500.-	5,743.-
หมวดวิชาที่ 3 วิชาความรู้ทั่วไป (อบรม 1 วัน)	2,461.-	963.-	500.-	3,924.-	2,140.-	963.-	500.-	3,603.-
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	12,305.-	2,889.-	1,500.-	16,694.-	10,700.-	2,889.-	1,500.-	15,089.-

*ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว หลักสูตรนี้สำหรับท่านที่เป็นสมาชิกสมาคมเท่านั้น

ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ Web site : www.pscmt.or.th เลือก C.P.K., C.P.S.
สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร.0 2678-6786-7 โทรสาร.0 2678-6788
E-mail: Helpdesk@pscmt.or.th, wijitra@pscmt.or.th

นำการสัมมนาโดย...	วัน/เดือน	หลักสูตร
อาจารย์อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv. Cert. PSCM (ITC) Assistant Vice President Procurement and Logistics. Thai Transmission Co. Ltd.	9 มิถุนายน	ความรู้ในงานจัดซื้อเพื่อลดต้นทุน Purchasing Knowledge for Cost Saving
	16 มิถุนายน	การบริหารซัพพลายเชน Supply Chain Management
อาจารย์เกียรติพงษ์ สันตะบุตร อดีตกรรมการผู้จัดการ บริษัท วินโคสต์ โลจิสติกส์ จำกัด	15 มิถุนายน	การบริหารคลังสินค้า Warehouse Management
อาจารย์ศิรินทร์ บัวหอม Adv. Cert. PSCM (ITC) ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย, Senior Purchasing Manager บจก. พรีเมี่ยมอิควิปเม้นท์แอนด์เอ็นจิเนียริ่ง **อาจารย์พัฒนุช เจริญกิจมงคล** Adv. Cert. PSCM (ITC) Procurement Manager, Bangkok Synthetics Co., Ltd.	15 มิถุนายน	การเงินที่นักจัดซื้อมืออาชีพควรรู้ Finance for Strategic Procurement
ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา PhD Management, American University รองผู้อำนวยการการขาย บริษัทโอสถสภา จำกัด อดีตผู้จัดการทั่วไปฝ่ายขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด	21 มิถุนายน	รู้ทันกลเม็ดนักขายสำหรับนักจัดซื้อ Knowing Salesman's Tactic
อาจารย์กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S., Adv. Cert. PSCM (ITC), CIPS Advanced Certificate Holder ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ, สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Deputy Managing Director, Grand Siam Co.,Ltd.	29 มิถุนายน	เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัดผลงานผู้ขาย และพนักงานจัดซื้อ Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

นำการสัมมนาโดย...	วัน/เดือน	หลักสูตร
 อาจารย์กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S., Adv. Cert. PSCM (ITC), CIPS Advanced Certificate Holder ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ, สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Deputy Managing Director, Grand Siam Co.,Ltd. **อาจารย์อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ** Adv. Cert. PSCM (ITC) Assistant Vice President Procurement and Logistics. Thai Transmission Co. Ltd.	**27-28** กรกฎาคม	ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1 Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1
 อ.วีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ Adv. Cert. PSCM (ITC) กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย วิทยากรผู้มีประสบการณ์ในงานจัดซื้อโดยตรงจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย	**13** กรกฎาคม	การจัดกลยุทธ์สินค้าในงานจัดซื้อ Supply Strategy
 อาจารย์สรรชัย นิธีกุลวัฒน์ C.P.S. , CIPS Advanced International Certificate Holder # วิทยากรหลักสูตร CIPS ของสถาบันบริหารงานจัดซื้อฯ แห่งประเทศอังกฤษ # ประธานฝ่าย IT ปี 2554 และประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย # ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อและจัดหา บริษัท กรีนสปอต จำกัด	**14** กรกฎาคม	ความรู้ในงานจัดซื้อสำหรับผู้ไม่ใช่นักจัดซื้อ Purchasing for Non Purch
 อาจารย์เกรียงวุฒิ วิชานุรักษ์ Supply Chain Director บริษัท พัฒน์กล จำกัด (มหาชน)	**23** กรกฎาคม	เส้นทางการพัฒนา Supplier ไปสู่พันธมิตรเชิงธุรกิจ How to create Business Alliance
 อาจารย์กฤติกา ปั้นประเสริฐ ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย กรมศุลกากร ระดับ 9 กรมศุลกากร **อาจารย์ยุพดี เจริญสุข** ผู้จัดการหน่วยฝึกอบรมธุรกิจต่างประเทศ ธนาคารกสิกรไทย	**27-28** กรกฎาคม	ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ Overseas Purchasing Techniques

ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1

โดย..อาจารย์กิตติกร โชติสกุลรัตน์

- บทบาทหน้าที่ของนักจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร
- Purchasing Mix and The Purchasing Cycle
- เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการที่จัดซื้อ
- การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ
- ประยุกต์วิธีการเขียน Spec. ให้ตรงตามเป้าหมายในการจัดซื้อ
- การใช้ External Standards & Standardization เพื่อช่วยลดต้นทุน
- รูปแบบการสั่งซื้อชนิดต่าง ๆ และการเลือกใช้
- การวิเคราะห์สินค้าและบริการที่ซื้อโดยจัดแบ่งเป็นกลุ่มตาม ลักษณะของสินค้าและบริการ**
- กลยุทธ์การบริหารสินค้าและบริการแต่ละกลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพงานจัดซื้อ

**** ผู้บริหารกว่า 90% บอกว่าเป็นเรื่องสำคัญมากที่ต้องรู้และทำ**

โดย...อาจารย์อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

- กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย- การวิเคราะห์ราคา (Price Analysis)
- การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุน (Cost Analysis)
- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อเบื้องต้น
- จำนวนการสั่งซื้อที่ประหยัด (Economy Quantity Order)
- การคำนวณการลดราคาตามจำนวนซื้อที่มากขึ้น (Quantity Discount)
- ข้อพิจารณาเบื้องต้นเกี่ยวกับกฎหมายลักษณะซื้อขาย
- คำเสนอและคำสนอง (Offer and Acceptance)
- หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ซื้อ/ผู้ขาย
- หลักฐานเพื่อการฟ้องร้องบังคับคดี
- จรรยาบรรณงานจัดซื้อ

การบริหารคลังสินค้า
Warehouse Management

โดย อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร

หัวข้อการสัมมนา

- ☆ ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า (Reason for storage)
- ☆ บทบาทของคลังสินค้าในโลกแห่งการแข่งขัน (Warehouse role in competitive arena)
- ☆ ประเภทของคลังสินค้า (Warehouse classification)
- ☆ ปัจจัยด้านโลจิสติกส์ที่ส่งผลกระทบต่อคลังสินค้า (Logistics factors influencing on warehouse)
- ☆ ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า (Warehouse operations)
- ☆ หลักการของการออกแบบคลังสินค้าที่ดี (Principle of good warehouse design)
- ☆ ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ (Storage system and equipment)
- ☆ ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย (Handling system and equipment)
- ☆ การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า (Human resource management)
- ☆ ต้นทุนของการปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse operating costs)
- ☆ การวัดผลการปฏิบัติงาน (Performance management)
- ☆ การปรับปรุงขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ (Operational improvement)

เหมาะสำหรับ

ผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับคลังสินค้าไม่น้อยกว่า 3 ปี และไม่เหมาะสมกับผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ด้านคลังสินค้า

การบริหารซัพพลายเชน
Supply Chain Management

โดย...อ.อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

หัวข้อการสัมมนา

- ☆ การแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบัน
- ☆ พื้นฐานความเข้าใจระหว่างโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน
- ☆ ความท้าทายในการบริหารซัพพลายเชน
- ☆ ความร่วมมือในซัพพลายเชน
- ☆ ปรากฏการณ์และผลกระทบของ Bullwhip Effect
- ☆ กลยุทธ์การสร้างความไว้วางใจในซัพพลายเชน
- ☆ บทบาทและความคาดหวังของสมาชิกในซัพพลายเชน
- ☆ การวัดผลงานในซัพพลายเชน
- ☆ การบริหารความสัมพันธ์ในซัพพลายเชน
- ☆ ทักษะที่สำคัญของการบริหารซัพพลายเชน
- ☆ เทคนิค VA/VE
- ☆ การนำวิธีการบริหารซัพพลายเชนไปใช้ และปัญหาที่เกิดขึ้น

เส้นทางการพัฒนา Supplierไปสู่พันธมิตรเชิงธุรกิจ
Business Alliance

โดย อ.เกรียงวุฒิ วิชานุรักษ์

หัวข้อการสัมมนา

- ☆ Supplier มีความสำคัญกับเราอย่างไร?
- ☆ ทัศนคติผิดๆ ที่เรามีต่อ supplier นักจัดซื้อควรปรับเปลี่ยนมุมมองอย่างไร?
- ☆ Buyer Character ต้องเป็นคนมีลักษณะอย่างไร?
- ☆ การแบ่งประเภทของ supplier เพื่อวางแผนเชิงกลยุทธในการบริหารและนำไปสู่ business alliance (Kris Model)
- ☆ การทำ supplier award และเคล็ดลับในการจัด supplier day รวมทั้งประโยชน์ที่ได้รับอย่างมหาศาล
- ☆ เครื่องมือการวัดผลงานของ supplier และการวิเคราะห์ประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยง
- ☆ เทคนิคการเยี่ยมชม supplier จะต้องดูอะไรบ้าง? ทำไมถึงต้องไป?

ดูเนื้อหาหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติม ได้ที่
www.pscmt.or.th

ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	3,500.-	3,300.-	3,000.-
หลักสูตร 2 วัน	7,000.-	6,600.-	6,000.-

หมายเหตุ : อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่ จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

วิธีการชำระเงิน

1. ชำระเป็นเงินสด
2. เช็คสั่งจ่าย “**สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย**”
3. โอนผ่านบัญชี **ธนาคารกสิกรไทย** สาขา **สี่แยกถนนจันทน์** ประเภทบัญชี**ออมทรัพย์** เลขที่ 747-2-13256-8
   “**สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย**”
   (เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
26/56 อาคารทีพีไอทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)
26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถ.จันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
โทร. 0 2678 6786-7 แฟ็กซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
Website : www.pscmt.or.th

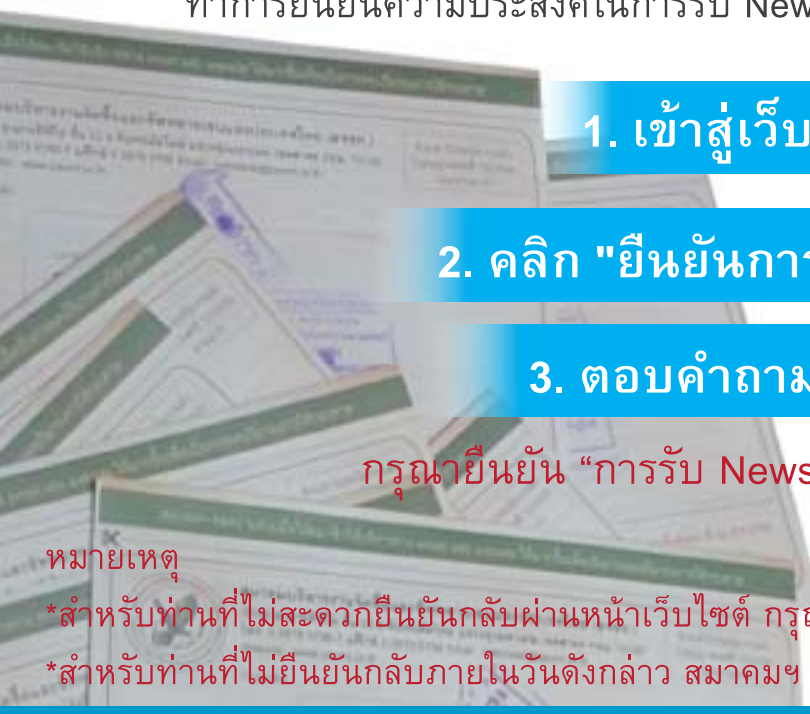
ชำระค่าไปรษณีย์เรียบร้อยแล้ว
ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
ปณ.ยานนาวา

กรุณาส่ง

แบบสอบถามการจัดส่ง Newsletter

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้ทำการจัดส่ง Newsletter ให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เป็นระยะเวลากว่า 20 ปี ตลอดระยะเวลาดังกล่าว Newsletter ไม่ได้ถูกส่งจนถึงมือผู้รับทั้งหมด จากสาเหตุต่าง ๆ อาทิ ที่อยู่ในการจัดส่งไม่ถูกต้อง ไม่มีผู้รับตามจ่าหน้า (ทั้งการย้ายสถานพักอาศัย หรือ เปลี่ยนแปลงสถานที่ทำงาน) เนื่องจากสมาคมฯ ได้รับการตีกลับของ Newsletter บางส่วน

เพื่อให้การจัดส่ง Newsletter เป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สมาคมฯ ได้จัดทำ Newsletter ฉบับอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อรองรับสมาชิกอีกช่องทางหนึ่ง โดยสมาชิกสามารถอ่าน Newsletter ฉบับอิเล็กทรอนิกส์โดยการ Login เพื่อเข้าสู่ระบบผ่านเว็บไซต์ของสมาคมฯ ส่วนช่องทางการจัดส่งทางไปรษณีย์ สมาคมฯ ใคร่ขอความกรุณาให้ท่านสมาชิกที่ยังต้องการรับ Newsletter ผ่านทางไปรษณีย์ ทำการยืนยันความประสงค์ในการรับ Newsletter ครั้งต่อไป ด้วยขั้นตอนดังต่อไปนี้



1. เข้าสู่เว็บไซต์สมาคมฯ http://www.pscmt.or.th

2. คลิก "ยืนยันการรับ Newsletter" ที่หน้าจอด้านซ้ายมือ

3. ตอบคำถามให้ครบถ้วน แล้วคลิกส่งแบบสอบถาม

กรุณายืนยัน “การรับ Newsletter ผ่านทางไปรษณีย์” ภายใน 30 มิ.ย. 55

หมายเหตุ

*สำหรับท่านที่ไม่สะดวกยืนยันกลับผ่านหน้าเว็บไซต์ กรุณาติดต่อยืนยันไปยังสมาคม Tel. 0-2678-6786-7

*สำหรับท่านที่ไม่ยืนยันกลับภายในวันดังกล่าว สมาคมฯ จะขอยกเลิกการส่ง Newsletter ผ่านทางไปรษณีย์ให้ท่าน

สมาชิกที่ตอบแบบสอบถามกลับมายังสมาคมฯ มีสิทธิ์ลุ้นรับรางวัล

รางวัลที่ 1 สิทธิ์เข้าอบรมหลักสูตรสัมมนา ของสมาคมฯ
มูลค่า 3,500 บาท รางวัลละ 1 ท่าน จำนวน 2 รางวัล

รางวัลที่ 2 เสื้อ POLO ของสมาคมฯ มูลค่า 259 บาท 5 รางวัล

รางวัลที่ 3 กระเป๋าผ้าประทับโลโก้สมาคมฯ มูลค่า 50 บาท 20 รางวัล

หมายเหตุ

** 1 รายชื่อมีสิทธิ์รับรางวัลได้เพียง 1 รางวัลเท่านั้น

** ผู้ที่ได้รับรางวัลที่ 1 สามารถเลือกหลักสูตรที่สนใจเข้าร่วมสัมมนาได้

** ผู้ที่ได้รับรางวัลที่ 2 และรางวัลที่ 3 จะต้องเดินทางมารับรางวัลด้วยตนเอง วัน เวลา และสถานที่รับรางวัล ทางสมาคมฯ จะแจ้งให้ทราบภายหลัง