

การวางแผนกลยุทธ์งานจัดซื้อ และการวัดผลแบบก้าวกระโดด

PPC080

การวางแผนกลยุทธ์งานจัดซื้อและการวัดผลแบบก้าวกระโดด

ทุกวันนี้โลกเปลี่ยนแปลงไปทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว อาชีพนักจัดซื้อจำเป็นต้องปรับตัวรู้ให้เท่าทันในสิ่งที่จะเกิดขึ้นนี้ หลักสูตรนี้จะเริ่มกันตั้งแต่ วิสัยทัศน์ (Vision/Mission) ทัศนคติ (Mindset) ที่มีต่องานจัดซื้อ ไปจนถึงการนำหลักการใหม่ๆ มาปรับใช้ (OKR/Exos) ตลอดจนการวัดผลในกระบวนการทำงาน (Metric) และการวัดผลเชิงกลยุทธ์ (KPIs) การรับรู้และลงมือฝึกปฏิบัติจะช่วยให้เรามีแนวคิดและหลักการใหม่ๆ เพื่อ Disrupt งานจัดซื้อให้พัฒนาแบบก้าวกระโดด (Exponential Growth)

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

จัดนักซื้อทุกระดับ
ผู้บริหาร

วิทยากร

อ.ปิลลพ สัจจรักษ์
B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP™

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถวางแผนกลยุทธ์ในมุมมองกว้างได้
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ของกลยุทธ์จัดซื้อ กับกลยุทธ์องค์กร
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความเข้าใจในส่วนคุณสมบัติที่ดีของ KPIs-Types of KPIs/10 key principles of KPIs และสามารถนำไปปรับใช้ได้
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้จากการอบรมไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบของหลักสูตร

การบรรยาย ฝึกปฏิบัติ และเอกสารประกอบ

วันเสาร์ที่ 26 มกราคม 2562
โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23



เชิญสำรองที่นั่งด่วน

ระยะเวลา

จำนวน 1 วัน (9:00 น. – 16:00 น.)

สถานที่

โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23

ค่าลงทะเบียน

Normal

ท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

Promotion

พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท

ท่านละ 3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,745 บาท

เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

Organized by:

BrainAsset⁷
www.brainasset.com

หัวข้อการสัมมนา (เวลา 9.00 น. - 16.00 น.)

- ทำไมกลยุทธ์ของจัดซื้อทุกวันนี้จึงต้องเปลี่ยนไป (Why we have to change?)
- กลยุทธ์ในมุมมองกว้าง (Strategy in big picture)
- ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์จัดซื้อ กับกลยุทธ์องค์กร (Mission, Vision, Core Values, Goals/Objectives, Importance Matrix)
- Objective Key Result (OKRs) มองกลยุทธ์อย่าง Google
- กลยุทธ์ระยะยาวกับ Balance Score Card (BSC) / กลยุทธ์แบบก้าวกระโดดแบบ Exponential Organization (Exo)
- การวัดผลการทำงานประจำวัน (Metric) และการวัดผลงานเชิงกลยุทธ์ (KPIs)
- คุณสมบัติที่ดีของ KPIs- Types of KPIs/10 key principles of KPIs
- การกระจาย KPIs ไปแต่ละตำแหน่ง - Cascading KPIs
- KPIs Benchmarking ผลงานคืออุปทาน หรือ วัดกับใคร
- Gap Analysis อยู่ในช่วงการพัฒนานำปัญหาที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนมาวัดได้
- KPI Top Hit และ ความหมาย

แบบฟอร์มลงทะเบียนเข้าร่วมงานสัมมนา

1. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

2. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

3. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

บริษัท : _____

ที่อยู่ : _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (จำเป็น) ☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา (ระบุ): _____

โทรศัพท์ : _____ โทรสาร : _____ Mobile : _____

เว็บไซต์: _____ ประเภทธุรกิจ : _____ ผู้ประสานงาน : _____

อัตราค่าสัมมนาต่อท่าน

สมัครในนาม	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หักภาษี ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
• บริษัท	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00
• บุคคล	3,900.00	273.00	-	4,173.00
พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาเฉลี่ยท่านละ 400 บาท				
• บริษัท	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
• บุคคล	3,500.00	245.00	-	3,745.00

ขั้นตอนการสำรองที่นั่ง

สำรองผ่านลูกค้าสัมพันธ์ โทรศัพท์ 0 2235 6827
กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง โทรสาร 0 2235 3369
หรืออีเมลที่ info@brainasset.com
หรือเว็บไซต์ www.brainasset.com

การชำระเงิน

บริษัท ชันเด โฮลซันส์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
ที่อยู่ 283 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545017452

- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท ชันเด โฮลซันส์ จำกัด
- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสุรวงษ์ เลขที่บัญชี 002-2678130
- การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วโปรดפקซ์ใบ Pay-in เพื่อเป็นการยืนยัน

Organized by: