

หลักสูตร: กลยุทธ์การสรรหาและแนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในงานจัดซื้อ

(Strategic Sourcing and Procurement Best Practices)

บทนำ (Introduction)

การจัดซื้อในองค์กรชั้นนำทั่วโลกได้พัฒนาจาก "การซื้อของ" (Buying) ไปสู่ "การสรรหาเชิงกลยุทธ์" (Strategic Sourcing) ที่ใช้ข้อมูล การวิเคราะห์ตลาด และการออกแบบโครงสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าเพื่อสร้างคุณค่าให้องค์กรในระยะยาว เพื่อสร้างคุณค่าให้องค์กรในระยะยาว ไม่ใช่เพียงการลดต้นทุนระยะสั้น แต่เป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน ผ่านการลด TCO (Total Cost of Ownership) และการเพิ่มประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน

หลักสูตรนี้ผสมผสานองค์ความรู้จากประสบการณ์จริงกว่า 20 ปี เข้ากับกรอบแนวคิดสมัยใหม่ ตั้งแต่การวิเคราะห์การใช้จ่าย (Spend Analysis) การจัดกลุ่มสินค้าด้วย Kraljic Matrix การวิเคราะห์ TCO การสร้าง Should-Cost Model สำหรับการเจรจาที่อิงข้อมูล ไปจนถึงการเลือกใช้ Sourcing Lever ที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ ผ่านกรณีศึกษาและ Workshop ที่ใช้ข้อมูลจากองค์กรขนาดใหญ่ ผู้เข้าอบรมจะได้สัมผัสกับวิธีคิดและเทคนิคที่ผู้บริหารจัดซื้อระดับโลกใช้งานจริง พร้อมเครื่องมือที่สามารถนำไปใช้ในองค์กรของตนเองได้ทันที

วัตถุประสงค์ (Learning Objectives)

- Spend Analysis Mastery:** เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลการใช้จ่าย และจัดกลุ่มประเภทพัสดุได้อย่างเป็นระบบ พร้อมระบุ Saving Opportunity
- Strategic Categorization:** เพื่อให้เข้าใจ Kraljic Matrix และการเลือกกลยุทธ์การสรรหาให้เหมาะสมกับแต่ละหมวดสินค้า (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine)
- Total Cost of Ownership:** เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ต้นทุนรวมทั้งวงจรชีวิตของสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงราคาซื้อ ครอบคลุมทั้ง Purchase, Operation, Maintenance, Disposal
- Sourcing Lever & Negotiation:** เพื่อพัฒนาทักษะการเลือกใช้ Sourcing Lever และเทคนิคการเจรจาต่อรองที่สร้างผลลัพธ์แบบ Win-Win ด้านและเทคนิคการเจรจาต่อรองที่สร้างผลลัพธ์แบบ Win-Win

กลุ่มเป้าหมาย (Target Participants)

เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส, Sourcing Specialist Category Manager หัวหน้าแผนกจัดซื้อ
และผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะการสรรหาเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างคุณค่าให้องค์กร
รวมถึง CFO หรือผู้บริหารที่ต้องดูแลโครงการ Cost Reduction ระดับองค์กร

บรรยายโดย (Lead Instructor)

อ.ศุภโชค ไซติสติกกุล

ประสบการณ์กว่า 20 ปี ในงาน Procurement, Supply Chain และ Business Management ครอบคลุมอุตสาหกรรมการผลิต
ก่อสร้าง อาหาร และอสังหาริมทรัพย์ เชี่ยวชาญการพัฒนากระบวนการจัดซื้อ การบริหารซัพพลายเชน และการประยุกต์ใช้ AI เพื่อเพิ่ม
ประสิทธิภาพการดำเนินงาน ถ่ายทอดองค์ความรู้จากประสบการณ์การทำงานจริงในภาคธุรกิจ

รูปแบบการอบรม (Training Format)

จัดอบรมในรูปแบบ Onsite (ในห้องอบรม) เท่านั้น

เน้นการบรรยาย กรณีศึกษา การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และ Workshop เพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้จริง

หัวข้อการสัมมนา (Course Topics) 09.00 - 16.00 น.

Module 1: Strategic Sourcing Foundation & Spend Analysis

- **Sourcing Evolution:** จากการซื้อรายครั้งเชิงปฏิบัติการ สู่ Strategic Sourcing ในระดับองค์กร
และบทบาทใหม่ของฝ่ายจัดซื้อ
- **Procurement Best Practice:** แนวปฏิบัติที่เป็นเลิศในกระบวนการจัดซื้อทั้ง Upstream (สรรหา ประเมิน ขึ้นทะเบียน)
และ Downstream (สั่งซื้อ ส่งมอบ ชำระเงิน)
- **Spend Cube 3D Analysis:** เทคนิคการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายตามแกน 3 มิติ (Category, Supplier, Department) เพื่อระบุ
Quick Win
- **Saving Opportunity Identification:** การระบุพื้นที่ที่สามารถลดต้นทุนได้สูงสุด ตาม 80/20 Pareto Principle
- **Procurement Maturity Model:** การประเมินระดับวุฒิภาวะของฝ่ายจัดซื้อในองค์กร 5 ระดับ

Module 2: Category Strategy & Kraljic Matrix

- **Kraljic Matrix:** การจำแนกพัสดุเป็น 4 กลุ่ม (Strategic, Leverage, Bottleneck, Routine) ตามมิติ Profit Impact และ Supply Risk
- **Category Strategy Selection:** การเลือกกลยุทธ์การสรรหาที่เหมาะสมกับแต่ละหมวด — Partnership, Competition, Hedging, Automation
- **Supply Market Analysis:** การวิเคราะห์ตลาดอุปทาน Porter's 5 Forces และ Market Power Balance
- **Category Plan Template:** การจัดทำ Category Plan ที่ครอบคลุม Vision, Strategy, Initiative และ KPI
- **Make or Buy Decision:** การวิเคราะห์ความคุ้มค่าระหว่างการผลิตเองกับการจ้างผลิต

Module 3: Cost Engineering & Total Cost of Ownership

- **Cost Structure Analysis:** องค์ประกอบของต้นทุน Material, Labor, Overhead, Margin และการวิเคราะห์ Cost Driver ที่ลดได้
- **Should-Cost Model:** เทคนิคการสร้าง Cost Model อิงข้อมูลตลาดและ Reverse Engineering เพื่อต่อรองอย่างมีหลักฐาน
- **Total Cost of Ownership:** การวิเคราะห์ต้นทุนรวมตลอดวงจรชีวิต Purchase, Operation, Maintenance, Disposal Cost
- **Market Intelligence:** การติดตามและวิเคราะห์แนวโน้มตลาด ราคาวัตถุดิบ Commodity Index และผู้ขายรายใหม่
- **Cost Index & Benchmarking:** การใช้ดัชนีตลาดเช่น LME, PPI, CPI ในการตรวจสอบราคาคู่ค้า

Module 4: Sourcing Levers, Negotiation & Implementation

- **Seven Sourcing Levers:** การใช้เครื่องมือ 7 ด้าน — Volume Bundling, Best Price Evaluation, Specification Optimization, Process Improvement, Joint Process Improvement, Relationship Restructuring, Globalization
- **Negotiation Strategy:** หลักการและเทคนิคการเจรจาต่อรองที่ใช้ในระดับสากล Harvard Negotiation Method, BATNA, ZOPA
- **Win-Win Outcome Design:** การออกแบบโครงสร้างข้อตกลงที่สร้างประโยชน์ทั้งสองฝ่าย พร้อม Performance Bonus และ Risk Sharing

- **e-Auction & Reverse Auction:** การใช้เทคโนโลยีประมูลออนไลน์เพื่อสร้างความโปร่งใสและลดต้นทุน
- **Implementation & Tracking:** การติดตามผลการ Implement Strategy และวัด Saving จริงเทียบกับเป้าหมาย

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม

- Spend Analysis Practice
- Category Strategy Plan
- TCO & Should-Cost
- Sourcing Strategy Plan

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ (Key Benefits)

- วิเคราะห์ข้อมูลการใช้จ่าย (Spend Analysis) เพื่อค้นหาโอกาสลดต้นทุนได้อย่างเป็นระบบ
- วางกลยุทธ์การสรรหา (Strategic Sourcing) ให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มสินค้าและบริการ
- วิเคราะห์ต้นทุนรวม (Total Cost of Ownership : TCO) เพื่อการตัดสินใจที่แม่นยำว่าการดูเฉพาะราคาซื้อ
- ใช้เครื่องมือ Cost Analysis และ Should-Cost Model เพื่อเพิ่มอำนาจในการเจรจาต่อรอง