



@People-Synergy
Add Friends

THE SMART BUYING

Cost and Price Analysis for Superior Procurement

ถอดรหัสต้นทุน วิเคราะห์ราคาเชิงลึก สร้างกำไรให้องค์กร

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-005

“ราคาที่เห็น อาจไม่ใช่ต้นทุนที่แท้จริง”
อ่านราคาให้ออก ก่อนจะต่อรอง



พุธ
18 พฤศจิกายน 2569
9:00 - 16:30
(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)
ยังไม่รวม VAT

**SPECIAL
OFFER**

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดที่นั่งนี้ละ 400 บาท ทันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *



All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

THE
SMART BUYING
Cost and Price Analysis
for Superior Procurement

ถอดรหัสต้นทุน วิเคราะห์ราคาเชิงลึก สร้างกำไรให้องค์กร

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-005

อาจารย์วิทยุ รัตนวราข (MCIPS, CPS)



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อ จัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

ทำงานจัดซื้อ

แต่ยังต่อราคาแบบ "ใช้ความรู้สึก" (Gut Feeling) อยู่หรือเปล่า?
ปัญหาอาจไม่ได้อยู่ที่ซัพพลายเออร์เขี้ยว แต่คือเรา "อ่านโครงสร้างต้นทุนไม่ออก"

- โดนซัพพลายเออร์บวกกำไรเพิ่ม แต่เราไม่รู้ตัว เพราะไม่เข้าใจกลไกการตั้งราคา
- ต่อรองขอลดราคาสำเร็จ แต่กลับได้ของคุณภาพต่ำลง หรือเจอต้นทุนแฝงที่หลัง
- มองเห็นแค่ "ราคาซื้อป้ายหน้า" (Price) แต่ละเลย "ต้นทุนรวมระยะยาว" (Total Cost of Ownership)
- เจรจาทันทีเสียเปรียบ เพราะไม่มี Data หรือเครื่องมือวิเคราะห์เชิงลึกมาช่วยพอร์ท

คุณกำลังติดอยู่ในวงจร "ซื้อของแพง → ต้นทุนแฝงบานปลาย → กำไรองค์กรหดหาย"

ในยุคที่กำไรของบริษัทไม่ได้มาจากการ "ขายให้ได้เยอะๆ" เพียงอย่างเดียว แต่มาจากการ "ซื้อให้เป็น"

เลิกใช้สัญชาตญาณในการเจรจา
แล้วมาพลิกโฉมการจัดซื้อสู่ Data-Driven Decision อย่างแท้จริง

THE CORE SHIFT

คอร์สนี้เปลี่ยนคุณจาก

✗ นักจัดซื้อแบบ "นักต่อรองสายขอร้อง"

(กดราคาแบบไม่มีหลักการ)

✓ สู่ "นักจัดซื้อเชิงกลยุทธ์"

(วิเคราะห์ต้นทุนขาด ต่อรองด้วย Data สร้างกำไรให้องค์กร)

คุณจะได้แค่ "เทคนิคเจรจา" แต่คุณจะได้

 **Procurement Intelligence Skill**

คิดแบบนักวิเคราะห์ต้นทุนมืออาชีพ

 **Cost Breakdown Thinking**

อ่านโครงสร้างต้นทุนให้ขาด

 **Data-Driven Negotiation**

ต่อรองด้วยข้อมูล ไม่ใช่ความรู้สึก

 **TCO Decision Framework**

มองต้นทุน "ทั้งระบบ"

 **Profit Impact Procurement**

เชื่อม Procurement → กำไรองค์กร

THE CORE MODEL

SMART PROCUREMENT LOOP

เปลี่ยนการจัดซื้อแบบเดิม

สู่การสร้างกำไรที่ยั่งยืนให้องค์กร

UNDERSTAND (เข้าใจโครงสร้าง)

ANALYZE (วิเคราะห์เจาะลึก)

NEGOTIATE (ต่อรองด้วยข้อมูล)

APPLY (ปรับกลยุทธ์)

PROFIT (เพิ่มกำไร)

THE SMART BUYING Cost and Price Analysis for Superior Procurement

ถอดรหัสต้นทุน วิเคราะห์ราคาเชิงลึก สร้างกำไรให้องค์กร

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-005

อาจารย์กัญญ์ รัตนวราข (MCIPS, CPS)



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อ จัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

4 PROCUREMENT PILLARS

เราไม่สอนแค่ทฤษฎี
แต่เราจะติดตั้ง "4 เสาหลักกลยุทธ์จัดซื้อ" ให้คุณนำไปใช้ทำกำไรได้ทันที

PILLAR 1 : COST & PRICE FUNDAMENTALS (พื้นฐานของต้นทุนและราคา)

“ถอดรหัสโครงสร้าง สแกนต้นทุนแฝงในซัพพลายเชน”

- Supply Chain Cost & Price | ทำความเข้าใจรูปแบบและโครงสร้างของต้นทุน (Cost) และราคาขาย (Price) ในระบบโซ่อุปทาน
- Total Cost of Ownership (TCO) | เจาะลึกแนวคิดต้นทุนรวมของการเป็นเจ้าของ เพื่อประเมินต้นทุนที่แท้จริง
- Direct & Indirect Cost | การวิเคราะห์และแยกแยะต้นทุนทางตรงและทางอ้อมอย่างแม่นยำ

Key Shift: ❌ มองแค่ราคาป้าย ✅ มองลึกถึงโครงสร้างต้นทุนและ TCO

PILLAR 2 : DEEP-DIVE ANALYSIS (การวิเคราะห์ราคาและต้นทุน)

“เจาะลึกเครื่องมือวิเคราะห์สู่การตัดสินใจที่แม่นยำ”

- Price Analysis | วิธีการวิเคราะห์ราคาขายของสินค้าและบริการ เพื่อประเมินความเหมาะสม
- Cost Analysis | เทคนิคการวิเคราะห์ต้นทุนอย่างเป็นระบบ เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลดต้นทุน

Key Shift: ❌ ตัดสินใจด้วยความรู้สึก (Gut Feeling) ✅ ตัดสินใจด้วยข้อมูล (Data-Driven)

THE SMART BUYING

Cost and Price Analysis

for Superior Procurement

ถอดรหัสต้นทุน วิเคราะห์ราคาเชิงลึก สร้างกำไรให้องค์กร

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-005

อาจารย์กัญญ์ รัตนวราข (MCIPS, CPS)



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อ จัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

4 PROCUREMENT PILLARS

เราไม่สอนแค่ทฤษฎี
แต่เราจะติดตั้ง "4 เสาหลักกลยุทธ์จัดซื้อ" ให้คุณนำไปใช้ทำกำไรได้ทันที

PILLAR 3 : STRATEGIC APPLICATION (การประยุกต์ใช้ผลการวิเคราะห์)

“แปลงข้อมูลเป็นกลยุทธ์ สร้างแต้มต่อในการจัดซื้อ”

- Analysis Implementation | การนำผลการวิเคราะห์ราคาและต้นทุนไปประยุกต์ใช้ ในการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- Strategic Negotiation | การประยุกต์ใช้ข้อมูลเพื่อการเจรจาต่อรองราคา การเลือกซัพพลายเออร์ และการลดต้นทุน

Key Shift: ❌ วิเคราะห์แล้วเก็บไว้บนหิ้ง ✅ นำข้อมูลมาสร้างกลยุทธ์ต่อรองและลดต้นทุนจริง

PILLAR 4 : THE SMART BUYING WORKSHOP (กรณีศึกษาและการฝึกปฏิบัติ)

“ลงสนามจริง ประลองกลยุทธ์จัดซื้อขั้นเทพ”

- High-Value Procurement | แลกเปลี่ยนความรู้ในกลุ่มสินค้าหรืองานบริการที่จัดซื้อ และคัดเลือกไอเทมที่มีมูลค่าสูงมาหนึ่งรายการ
- Theoretical Analysis | ลงมือวิเคราะห์ราคาขายและต้นทุน ของงานที่คัดเลือกไว้ตามทฤษฎีที่ได้เรียน
- Result Comparison | เปรียบเทียบผลของการวิเคราะห์ที่ใช้ในการทำงานปัจจุบัน กับผลการวิเคราะห์ใหม่
- Improvement Strategy | ระดมสมองเพื่อเสนอวิธีการปรับปรุงการจัดซื้อสินค้าและบริการ ให้ได้ผลดีขึ้นโดยใช้ข้อมูลใหม่

Key Shift: ❌ เรียนทฤษฎีแล้วลืม ✅ ได้ลงมือวิเคราะห์ของจริง และนำกลับไปใช้กับงานปัจจุบันได้ทันที

THE SMART BUYING

Cost and Price Analysis

for Superior Procurement

ถอดรหัสต้นทุน วิเคราะห์ราคาเชิงลึก สร้างกำไรให้องค์กร

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-005

อาจารย์กัญญ์ รัตนวราข (MCIPS, CPS)



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อ จัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

THE PEOPLE'S EXPERIENCE

นี่คือ "Procurement Lab" สไตล์ People's

Real Data Workshop

เราไม่ใช่โจทย์สมมติในตำรา แต่ให้คุณหยิบ "สินค้าหรือบริการจริงที่มีมูลค่าสูง" ขององค์กรคุณ มาขยิบบนโต๊ะ เพื่อดูผลลัพธ์การลดต้นทุนแบบ Real-time

Cross-Industry Sharing

แลกเปลี่ยนเทคนิค ประสบการณ์ และกรณีศึกษา (Case Study) จากเพื่อนร่วมคลาสต่างอุตสาหกรรม เพื่อให้ได้มุมมองการต่อรองที่หลากหลาย

WHO SHOULD COME?

เหมาะอย่างยิ่งสำหรับ

- **ทีมจัดซื้อและซัพพลายเชน** | ผู้รับผิดชอบจัดซื้อสินค้าและบริการ ที่ต้องการอัปเดตทักษะจากการเป็นผู้สั่งซื้อ (Purchaser) สู่การเป็น Strategic Buyer
- **ทีมงานฝ่ายที่เกี่ยวข้อง** | ฝ่ายผลิต, ฝ่ายบัญชี หรือวิศวกร ที่ต้องทำงานร่วมกับจัดซื้อและต้องการเข้าใจโครงสร้างต้นทุน
- **ผู้ประกอบการและผู้บริหาร** | ผู้ที่ต้องการเพิ่มพูนความรู้ด้านการวิเคราะห์ต้นทุนและราคา เพื่อวางกลยุทธ์สร้างกำไรสูงสุดให้ธุรกิจ

OUTCOME

- ✓ เข้าใจโครงสร้างต้นทุน (ทางตรง/ทางอ้อม) และอ่านกลไกการตั้งราคาออกอย่างทะลุปรุโปร่ง
- ✓ ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ราคาและต้นทุนได้อย่างแม่นยำ ป้องกันการถูกเอาเปรียบ
- ✓ เจรจาท่อรองราคาได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีชั้นเชิง โดยยังคงคุณภาพของสินค้าและบริการไว้ได้
- ✓ ลดต้นทุนแฝงในกระบวนการจัดซื้อ (TCO) และนำความรู้ไปปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ดียิ่งขึ้น
- ✓ เพิ่มกำไร (Profit Margin) ให้กับองค์กรได้อย่างมหาศาล จากการบริหารต้นทุนที่ชาญฉลาด

**"กำไรของบริษัท ไม่ได้เริ่มต้นที่ฝ่ายขาย
แต่เริ่มต้นตั้งแต่วินาทีที่คุณ 'จัดซื้อ' อย่างชาญฉลาด"**

[CUT COSTS. MAXIMIZE PROFITS. | THE SMART BUYING]

