

Supplier Relationship Management & Partnership Relationship Management

การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์ และการบริหารสัมพันธ์ภาพกับคู่ค้า SRM & PRM

หลักการและเหตุผล

ในโลกแห่งธุรกิจที่ต้องชิงไหวชิงพริบตลอดเวลา เพราะการแข่งขันที่ไม่เคยทำให้นักธุรกิจได้หยุดพัก การมอง การวิเคราะห์ ปัญหาอย่างมีทักษะบริษัทส่วนใหญ่ทุ่มเทพยายามในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับลูกค้ารายใหญ่ แต่กลับละเลยการสร้างสัมพันธ์ภาพกับอีกหนึ่ง **Stakeholder** ที่สำคัญมาก ๆ แต่มักถูกมองข้ามเมื่อพูดถึงเรื่องความสัมพันธ์ภาพ ก็คือซัพพลายเออร์ (**Supplier**) เพราะจะมีผลอย่างมากมาจากการบริหาร **Supply Chain** ในยุคที่ผู้เล่นในเวทีการค้าโลก จะได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างมหาศาลจากผลการแข่งขันของการบริหารซัพพลายเชน

หลักสูตรนี้จึงได้ถูกออกแบบมาเพื่อสร้างหัวใจแห่งความได้เปรียบทางการแข่งขันในระบบซัพพลายเชน ด้วยการติดตามหาทางปัญญาให้กับฝ่ายจัดซื้อหรือผู้บริหารในเรื่องการบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์ (**Supplier Relationship Management**)

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ผู้ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี

พนักงานจัดซื้อ หัวหน้างานจัดซื้อ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ผู้บริหาร และผู้ที่ต้องทำงานร่วมกับคู่ค้าขนาดใหญ่และคู่ค้าเชิงกลยุทธ์

หัวข้อสัมมนา

- ความรู้พื้นฐานด้าน Relationship Management และ Total Relationship Management
- องค์ประกอบสำคัญของการสร้าง Relationship
- องค์ประกอบของการสร้างสัมพันธ์ภาพทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ
- การสร้าง Supplier Development Program
- Performance Analysis of Business Supplier
- Major Supplier Issues Faced By the Company
- Strategic Areas for Supplier Development Program
- How to Implement Supplier Development Program
- Assessment of Supplier Current Performance
- Coaching Plan for Upskilling Suppliers

หัวข้อสัมมนา

- Communication Strategy & Enhancing Supplier Knowledge
- Supplier Site Visit Plan for Manufacturing Firm Employees
- หลักการสร้าง Supplier Engagement
- วิธีเพิ่มสัมพันธ์ภาพกับ Supplier
- เคล็ดลับการจัดการสัมพันธ์ภาพกับ Supplier
- ลักษณะของ Partnership Relationship Management (PRM)
- ทำไม Partnership Relationship Management จึงสำคัญ
- Define PRM Process
- Management plans to Effectively Manage the Partners
- Partnership Relationship Management Roadmap

วิทยากร

บรรยายโดย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd.

อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสกา จำกัด





ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

Vichai Vongsilpavattana, Ph.D.

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

งานปัจจุบัน :

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd.
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด

ประสบการณ์ทำงาน :

- รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป :: บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการทั่วไป :: สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการภาค :: บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย :: บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย :: บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส :: บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด

การศึกษา :

- ปริญญาเอก :: การบริหารธุรกิจ Ph.D. in Management จากสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท :: พานิชศาสตร์มหาบัณฑิต MBA :: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาตรี :: บัญชีบัณฑิต :: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- มัธยมศึกษา :: โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท

การฝึกอบรมและการทำงานในต่างประเทศ :

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM : PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM : PROCTER & GAMBLE AND WALMART : ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

- คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (สสท)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME (ISMED)
- คอลัมน์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips



ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Vichai Vongsilpavattana, Ph.D.

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

- สถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์การรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและ ผู้เขียนหนังสือ 50 จุดพลิกสู่ผู้นำ 4.0, การเจรจาต่อแบบ 3.0 ได้ผล 100% , 50 เคล็ดลับบริหารธุรกิจฉบับ CEO ระดับโลก , บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลสตรีท , วิธีจัดการกับเจ้านาย ฯลฯ

อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ :

- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร สาขาการตลาด
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย