



E-NEWSLETTER No. 011

CONTENTS

PRESIDENT'S
Happy New Year *Talk*
2026

Training & Seminar
2026
YEAR PLAN

C.P.S.

โครงการฝึกอบรมและสอบ
เพื่อรับวุฒิบัตรวิชาชีพจัดซื้อจัดหาตามตราสากล

Adv.
C.P.S.

**ADVANCED CERTIFICATE
IN PURCHASING AND SUPPLY**

KPI for Procurement

เครื่องมือวัดผลงานและขับเคลื่อนความสำเร็จ
ของงานจัดซื้อจัดหา

อินทรีน้อย...

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
140/391 อาคารสารสิน เอ็มซี ชั้นที่ 1 ถนนสาทรเหนือ
แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
Tax ID : 0993000131274 สำนักงานใหญ่
Tel : + 66 2236 7916-17

MERRY

Christmas!

AND HAPPY NEW YEAR!

2026

PRESIDENT's Talk

Happy New Year 2026



Purchasing and Supply Chain Management
Association of Thailand

140/391 Sathorn House 1st floor,
North Sathorn Road, Silom, Bangrak,
Bangkok 10500 Thailand.

Tax ID: 099 300 013 1274 Head Office
Tel.+66 2236 7916-7

e-mail:
helpdesk@pscmt.or.th
training@pscmt.or.th
<http://www.pscmt.or.th/>

ในวาระที่ปี 2025 กำลังจะปิดฉากลง ผมขอใช้โอกาสนี้ ส่งความระลึกถึงและกล่าวขอบคุณทุกท่าน ที่ได้ร่วมเดินทางไปกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT) เป็นอย่างดียิ่งตลอดปี 2025 ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นปีที่เต็มไปด้วยความก้าวหน้า ความร่วมมือ และการสร้างความเข้มแข็งให้กับวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชนไทยอย่างแท้จริง

ตลอดปีนี้ สมาคมฯ ได้ดำเนินงาน โครงการ และกิจกรรมหลากหลายรูปแบบ เพื่อตอบสนองต่อการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านจัดซื้อจัดหาและซัพพลายเชน ไม่ว่าจะเป็น

- ▷ **การประชุมใหญ่สามัญประจำปี (AGM)** ที่ได้รับการสนับสนุนและข้อเสนอแนะจากสมาชิกอย่างเข้มแข็ง สะท้อนความร่วมมือและความไว้วางใจในทิศทางของกรรมการบริหารชุดที่ 21 วาระ 2568-2670
- ▷ **งานสัมมนาใหญ่ประจำปี Purchasing Practices & Beyond (PP&B)** ซึ่งปีนี้ได้ต่อยักบทบาทของเทคโนโลยี AI ในการยกระดับงานจัดซื้อและการบริหารห่วงโซ่อุปทาน
- ▷ **โครงการพัฒนาศักยภาพวิชาชีพ** ผ่านหลักสูตร **C.P.S.** และ **Advanced C.P.S.** ที่ยังคงเป็นที่ยอมรับและได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่อง
- ▷ **หลักสูตร Public Training** ที่ครอบคลุมหัวข้อยุทธศาสตร์ด้านจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง การประเมินผู้ขาย และเทคโนโลยีใหม่ ๆ
- ▷ **กิจกรรม Site Visit และกิจกรรม Knowledge Sharing Network** ที่เปิดเวทีสร้างการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง แลกเปลี่ยนมุมมอง และสร้างเครือข่ายความร่วมมือในวงการ

ทุกกิจกรรมได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากสมาชิก และสะท้อนความตั้งใจของทุกท่าน ในการพัฒนาตนเอง ทีมงาน และองค์กรให้ก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและเทคโนโลยีโลก

ผมขอแสดงความขอบคุณต่อ **วิทยากร ผู้สนับสนุน พันมิตรองค์กร และสมาชิกทุกท่าน** สำหรับแรงสนับสนุน ความไว้วางใจ และการมีส่วนร่วมในการกิจของสมาคมฯ เพื่อยกระดับมาตรฐานวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชนของประเทศไทย

มุ่งสู่ปีใหม่ 2026 ปีแห่งโอกาสและการพัฒนาการ

ในปี 2026 สมาคมฯ จะเดินทางพัฒนาและจัดกิจกรรมที่เข้มข้นยิ่งขึ้น ทั้งในด้านองค์ความรู้ มาตรฐานวิชาชีพ เทคโนโลยี ดิจิทัล การสร้างเครือข่ายระดับสากล และการผลักดันบทบาทนักจัดซื้อและซัพพลายเชนให้เป็นกำลังสำคัญขององค์กรและเศรษฐกิจประเทศ โดยเราจะสานต่อภารกิจเพื่อ

- ยกระดับสมรรถนะบุคลากรและองค์กร
- สร้างชุมชนวิชาชีพที่เข้มแข็ง
- เปิดเวทีให้สมาชิกได้เติบโตและก้าวหน้า
- ผลักดันมาตรฐานด้านความยั่งยืนและดิจิทัล
- พยายาร่วมมือกับเครือข่ายจัดซื้อทั้งในและต่างประเทศ

ผมเชื่อมั่นว่า ด้วยความร่วมมือของสมาชิกทุกท่าน สมาคมฯ จะก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง และสร้างคุณค่าที่ชัดเจนต่อวิชาชีพและเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

ในโอกาสเทศกาลปีใหม่ 2026 ที่กำลังมาถึงนี้ ผมและกรรมการสมาคมฯ ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัยและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลก โปรดดลบันดาลให้ท่านและครอบครัว ประสบแต่ความสุขความเจริญ มีสุขภาพพลานามัยแข็งแรงสมบูรณ์ คิดหวังสิ่งใดขอให้สมความปรารถนา ปราศจากทุกข์ โศก โรคภัย และอันตรายทั้งปวง ตลอดปีและตลอดไป

อภินิษฐ์ สมิตะพิณกุล Adv. Cert. SCM[®](ITC)
(นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย)

Training & Seminar 2026

01 JANUARY

16
FR'
17
SAT

Online

ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ # 1
Essential Knowledge for Procurement Professional # 1

21
WED

Online

พัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษในงานจัดซื้อ # 1
English for Purchasing and Supply #1

24
SAT

Online

เทคนิคการป้องกันทุจริตในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
How to cut corruption and fraud out off Supply Chain

02 FEBRUARY

Onsite

07
SAT

การสร้างโซ่อุปทานที่ยั่งยืน
Building Sustainable Supply Chains

Online

11
WED

ความรู้ด้านกฎหมายในงานจัดซื้อ # 1
Essential Legal knowledge for Procurement # 1

Online

20
FR'

21
SAT

ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ # 2
Essential Knowledge for Procurement Professional # 2

ราคาค่าสมัครอบรมและสัมมนา (ONLINE)

หลักสูตร 1 วัน	3,000	บาท
หลักสูตร 2 วัน	6,000	บาท

ราคาค่าสมัครอบรมและสัมมนา (ONSITE)

หลักสูตร 1 วัน	4,200	บาท
หลักสูตร 2 วัน	8,400	บาท

อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.pscmt.or.th

โครงการฝึกอบรมและสอบ เพื่อรับวุฒิปริญญาชีพจัดซื้อจัดหามาตรฐานสากล

Certificate in Purchasing and Supply

PSCMT
PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
ASSOCIATION OF THAILAND SINCE 1988

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

www.pscmt.or.th
66 2236 7916 - 17helpdesk@pscmt.or.th
wijitra@pscmt.or.thTraining
2026#1
ONLINE

6-7/3

21-22/3

13-14/3

#2
ON-SITE

3-4/7

11-12/7

17-18/7

#3
ON-SITE

6-7/11

14-15/11

20-21/11

EXAM
ONSITE

#1

29/3

#2

2/8

#3

29/11

ค่าธรรมเนียม ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

1
Module

- อบรม 1 หมวด (2 วัน)
- สอบ 1 หมวด
- หนังสือ 1 หมวด

3
Module

- อบรม 3 หมวด (6 วัน)
- สอบ 3 หมวด
- หนังสือ 3 หมวด

สมาชิก
รายปี5,000.-
1,000.-
500.-

6,500.-

สมาชิก
ตลอดชีพ4,700.-
1,000.-
500.-

6,200.-

Online

3,700.-
1,000.-
500.-

5,200.-

หมายเหตุ: ราคาค่าธรรมเนียมและสอบดังกล่าวยังไม่รวมค่าธรรมเนียมสมาชิกสมาคมฯ (รายบุคคล)
ค่าธรรมเนียมรายปี 100 บาท | ค่าสมาชิกตลอดชีพ 600 บาท

Certificate in Purchasing and Supply (Online) #196

SPECIAL
PRICE1 Module
1,900.-
3,700.-ราคาพิเศษสำหรับ
Refresh Training C.P.S.

- ✓ สำหรับสมาชิกที่เคยอบรม และ/หรือ เคยสอบ C.P.S. เท่านั้น
- ✓ สามารถเลือกอบรม เฉพาะรายหมวดวิชาได้

ราคาดังกล่าว

- เป็นการอบรมแบบ Online เท่านั้น
- ไม่รวมค่าสอบ, ค่าเรียน และ Vat 7%

PSCMT
PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
ASSOCIATION OF THAILAND SINCE 1988

ไม่มีที่ไหนที่จะให้ท่านเรียนรู้เรื่องการบริหารงานจัดซื้อได้ครบถ้วน ครบคลุม และเป็นขั้นตอนได้เท่าที่นี้อีกแล้ว และนี่คือสิ่งที่จะได้รับจากการเข้าอบรม C.P.S. (online)

2026

Fri.6/3 – Sat.7/3

Fri.13/3 – Sat.14/3

Sat.21/3 – Sun.22/3

Sun. 29/3

Training ONLINE (Zoom)

M1: PURCHASING KNOWLEDGE

M3: UNDERSTANDING THE PURCHASING ENVIRONMENT

M2: PURCHASING AND SUPPLY STRATEGY

Exam ON-SITE : M1 + M2 + M3

ค่าธรรมเนียม ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

ราคาค่าอบรมและสอบ

1 Module
5,200.-

- ค่าอบรม 1 หมวด (2วัน)
- ค่าสอบ 1 หมวด
- ค่าหนังสือ 1 หมวด

3,700.-
1,000.-
500.-3 Module
15,600.-

- ค่าอบรม 3 หมวด (6วัน)
- ค่าสอบ 3 หมวด
- ค่าหนังสือ 3 หมวด

11,100.-
3,000.-
1,500.-

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

www.pscmt.or.th
66 2236 7916 - 17helpdesk@pscmt.or.th
wijitra@pscmt.or.thปิดรับสมัคร
และชำระเงิน
25/02/2026

YEAR PLAN 2026

ADV. C.P.S.

CERTIFICATE COURSE



MARCH

Module 1

Fri. 06 – Sat. 07/3/2026

Module 2

Sat. 21 – Sun. 22/3/2026

Module 3

Fri. 13 – Sat. 14/3/2026

EXAM

Sun. 29/3/2026

Cohort 15

Module 1

Sat. 09 – Sun. 10/5/2026

EXAM

Sun. 24/5/2026

Module 2

Sat. 06 – Sun. 07/6/2026

EXAM

Sun. 28/6/2026

Module 3

Fri. 04 – Sat. 05/7/2026

EXAM

Sun. 26/7/2026

JULY

Fri. 03 – Sat. 04/7/2026

Sat. 11 – Sun. 12/7/2026

Fri. 17 – Sat. 18/7/2026

Sun. 2/8/2026

Cohort 16

Sat. 05 – Sun. 06/9/2026

Sun. 27/9/2026

Sat. 03 – Sun. 04/10/2026

Sat. 31/10/2026

Fri. 07 – Sat. 08/11/2026

Sat. 28/11/2026

NOVEMBER

Fri. 06 – Sat. 07/11/2026

Sat. 14 – Sun. 15/11/2026

Fri. 20 – Sat. 21/11/2026

Sun. 29/11/2026

Register

C.P.S.



ADV.



ADVANCED CERTIFICATE IN PURCHASING AND SUPPLY

Advanced C.P.S. หรือ Advanced Certificate in Purchasing and Supply เขียนย่อว่า Adv. C.P.S.

เป็นหลักสูตรที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้พัฒนาต่อยอดจากหลักสูตร C.P.S. เพื่อเป็นการส่งเสริมสนับสนุนสมาชิกให้พัฒนา และได้รับการรับรองความรู้ความสามารถวิชาจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับสากล

หลักสูตรนี้ประกอบด้วยตำราวิชาการ 3 หมวดวิชา เรียบเรียงโดยวิทยากรผู้มีความรู้ความชำนาญ และประสบการณ์ทำงาน การอบรมใช้เวลาหมวดวิชาละ 2 วันและจัดสอบ ส่วนวิธีการฝึกอบรมและสอบจะแตกต่างจากหลักสูตร C.P.S. โดยเน้นการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน และสามารถนำไปใช้ในการทำงานจริง

ประกอบด้วย 3 หมวด วิชา

หมวดวิชาที่ 1

หมวดวิชาที่ 2

หมวดวิชาที่ 3

การบริหารงานจัดซื้อระหว่างประเทศ

การบริหารการปฏิบัติการในงานซัพพลายเชน

การบริหารงานโลจิสติกส์และองค์กรสู่ความยั่งยืน



ปฏิทินการอบรมและสอบ รุ่นที่ 15

อบรม หมวดวิชาที่ 1	อบรม หมวดวิชาที่ 2	อบรม หมวดวิชาที่ 3
วันเสาร์ 09 พฤษภาคม 2569 วันอาทิตย์ 10 พฤษภาคม 2569	วันเสาร์ 06 มิถุนายน 2569 วันอาทิตย์ 07 มิถุนายน 2569	วันเสาร์ 04 กรกฎาคม 2569 วันอาทิตย์ 05 กรกฎาคม 2569
สอบ หมวดวิชาที่ 1	สอบ หมวดวิชาที่ 2	สอบ หมวดวิชาที่ 3
วันอาทิตย์ 24 พฤษภาคม 2569	วันอาทิตย์ 28 มิถุนายน 2569	วันอาทิตย์ 26 กรกฎาคม 2569

คุณสมบัติ

ของผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ

1 ผู้ที่มีวุฒิ **C.P.S.** + **ประสบการณ์ทำงาน** ด้านงานจัดซื้อและซัพพลายเชน $\geq$ **3 ปี**

2 **ขั้นต่ำวุฒิ ป.ตรี** + **ประสบการณ์** ทำงานอย่างน้อย $\geq$ **5 ปี**

วิธีรับสมัคร

กรอกรายละเอียด และส่งใบสมัครได้ที่
e-mail : helpdesk@pscmt.or.th

REGISTER NOW

Adv. C.P.S.	อบรม	อบรมและสอบ
	30,000.-	38,000.-

หมายเหตุ : (ราคา ดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าอบรมอย่างเดียว 30,000 บาท (ยังไม่รวม VAT)

รวมอบรม 6 วัน

+ หนังสือ 3 เล่ม

+ HANDOUT ประกอบการอบรม

ค่าอบรมและสอบ 38,000 บาท (ยังไม่รวม VAT)

รวมอบรม 6 วัน

+ หนังสือ 3 เล่ม

+ HANDOUT ประกอบการอบรม

+ สอบ 3 หมวดวิชา (3 วัน)

+ กิจกรรม SITE VISIT เยี่ยมชมโรงงาน 1 วัน

+ บรรยายในกิจกรรม KSN 1 ครั้ง

เกณฑ์การประเมินผลสอบ Adv. C.P.S.

ต้องมีคะแนนรวม 180 คะแนน จึงจะได้รับ Cert.

- ✓ ข้อสอบวิชาละ 100 ข้อ ใช้เวลา ไม่เกิน 120 นาที/วิชา
- ✓ ต้องตอบถูกต้องอย่างน้อย 50 ข้อ (50%) จึงจะถือว่าผ่านเกณฑ์

✓ ติดต่อสอบถาม เพิ่มเติมได้ที่



helpdesk@pscmt.or.th



+66 2236 7916 - 17



www.pscmt.or.th

KPI for Procurement

เครื่องมือวัดผลงานและขับเคลื่อนความสำเร็จ ของงานจัดซื้อจัดหา

KPI หรือ Key Performance Indicator

ฝ่ายจัดซื้อจัดหาที่มี KPI ที่ชัดเจนและสอดคล้องกับพันธกิจองค์กร จะทำให้องค์กรสามารถ

- วางแผน ควบคุมผลงานและตัดสินใจได้ โดยอาศัยข้อมูลที่เก็บบันทึก
- เข้าใจเป้าหมายการทำงานเหมือนกัน และร่วมกันทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้
- สามารถบริหารจัดการ และพัฒนาคู่ค้าให้ตรงกับเป้าหมายขององค์กร
- สร้างแรงจูงใจให้ทีมงาน โดยตั้งผลลัพธ์กับการประเมินผลงานของทีม

ดังนั้น KPI สามารถเป็นทั้ง “เครื่องมือวัดผลงานระดับหน่วยงาน” และยังเป็น “เครื่องมือขับเคลื่อนการพัฒนาขององค์กร” ได้อีกด้วย

ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อจัดหา โดยสามารถแบ่งกลุ่มประเภท ดังนี้

1. KPI ด้านต้นทุน

เป็นตัวชี้วัดที่สะท้อน “คุณค่าทางการเงิน” ที่ฝ่ายจัดซื้อสร้างให้กับองค์กร เช่น

- **% Cost Saving**

(ยอดเงินที่ประหยัดได้จากการเจรจา ÷ เป้าหมายการประหยัดที่ตั้งไว้) × 100

วัดผลลัพธ์โดยจากการเจรจาต่อรอง การบริหารต้นทุนที่ต่ำลง

- **Cost Avoidance**

มูลค่าต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ที่สามารถหลีกเลี่ยงได้ อาทิเช่น การเจรจาผู้ขายเพื่อขอเลื่อนการขึ้นราคาใหม่ออกไปอีก 6 เดือน

- **Average Purchase Price vs Budgeted Price**

เปรียบเทียบราคาซื้อจริงกับราคาที่วางแผนไว้ เพื่อควบคุมการใช้งบประมาณขององค์กร



KPI ด้านนี้มักถูกใช้โดยฝ่ายบริหารเพื่อดู “ผลลัพธ์ทางการเงิน” จากการดำเนินงานจัดซื้อโดยตรง

2. KPI ด้านการบริหารกระบวนการทำงาน

เป็นตัวชี้วัดความเร็วและประสิทธิภาพของกระบวนการทำงาน เช่น

- **Purchase Order Cycle Time**

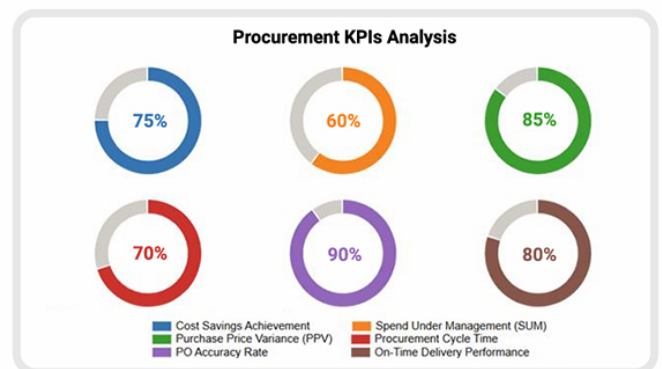
ระยะเวลาเฉลี่ยตั้งแต่เริ่มร้องขอซื้อ (PR) จนถึง การออกใบสั่งซื้อ (PO)

- **% PO Accuracy**

(จำนวน PO ที่ไม่มีข้อผิดพลาด ÷ จำนวน PO ทั้งหมด) × 100



KPI ประเภทนี้ช่วยสะท้อนประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อและคุณภาพของกระบวนการภายใน



3. KPI ด้านการบริหารลูกค้า

“ซัพพลายเออร์” หรือคู่ค้าคือพันธมิตรทางธุรกิจที่มีผลต่อคุณภาพ ต้นทุน และความต่อเนื่องของการผลิต KPI ในกลุ่มนี้จึงมุ่งประเมินทั้ง “ผลการปฏิบัติงาน” และ “ความสัมพันธ์ระยะยาว” เช่น

- **% On-Time Delivery by Supplier**

$(\text{จำนวนครั้งที่ส่งตรงเวลา} \div \text{จำนวนทั้งหมด}) \times 100$

- **% Defect of Product by Supplier**

$(\text{จำนวนสินค้าที่เสียหาย จากการส่งมอบ} \div \text{จำนวนทั้งหมด}) \times 100$

- **% Supplier Code of Conduct Acceptance**

$(\text{จำนวนซัพพลายเออร์เซ็นต์ Supplier Code of Conduct} \div \text{ทั้งหมด}) \times 100$



องค์กรชั้นนำมักนำ KPI กลุ่มนี้มาใช้คู่กับระบบ Supplier Evaluation เพื่อพัฒนาคุณภาพคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง

4. KPI ด้านการควบคุมเอกสารและข้อผิดพลาด

ฝ่ายจัดซื้อต้องมีการควบคุมการทำงานให้ทุกขั้นตอนเป็นไปตามระเบียบ นโยบาย และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ เช่น

- **% Invoice Matching Accuracy (-3way match)**

$(\text{จำนวนใบแจ้งหนี้ ใบสั่งซื้อ และใบส่งของ ที่ถูกต้องตรงกัน} \div \text{จำนวนทั้งหมด}) \times 100$

- **Number of Audit Findings**

จำนวนข้อผิดพลาดที่พบจากการตรวจสอบภายใน/ภายนอก ของ Auditor



KPI ประเภทนี้ช่วยสร้างความโปร่งใส ลดความเสี่ยง และเสริมความน่าเชื่อถือของฝ่ายจัดซื้อ

5. KPI ด้านความพึงพอใจของลูกค้า

ฝ่ายจัดซื้อถือว่าเป็นผู้ให้บริการลูกค้าภายในองค์กร เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายขาย หรือ ฝ่ายวิศวกรรม ล้วนต้องอาศัยการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ

- **Internal Customer Satisfaction Score**

คะแนนความพึงพอใจจากหน่วยงานภายใน



KPI ในหมวดนี้ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อเข้าใจและปรับปรุงการทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่นได้ดียิ่งขึ้น

การจัดทำ KPI ที่ดีควรตั้งอยู่บนหลักการ SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) พร้อมมีการทบทวนผลทุกไตรมาส เพื่อปรับให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและกลยุทธ์องค์กร

องค์กรที่ประสบความสำเร็จมักใช้ KPI เป็น “เครื่องมือเรียนรู้” มากกว่า “เครื่องมือตรวจสอบ” เพราะ KPI ที่ถูกใช้ในเชิงบวกจะช่วย

- กระตุ้นให้ทีมงานพัฒนาตนเอง
- สร้างวัฒนธรรมของการวัดผลและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง
- เสริมความร่วมมือระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายอื่นในองค์กร



KPI ของฝ่ายจัดซื้อไม่ได้เป็นเพียงตัวเลขในรายงาน แต่เป็น “เครื่องมือสร้างคุณค่าร่วม ระหว่างฝ่ายจัดซื้อ ซัพพลายเออร์ และองค์กร”

อินทรีน้อย...

Reference

Ref. หลักสูตร C.P.S. (Certificate in Purchasing and Supply) Module 3