

# สัปดาห์ที่ 10 การบริหารข้อตกลงและความสัมพันธ์ กับซัพพลายเออร์

- ความหมายของการจัดการความสัมพันธ์  
กับซัพพลายเออร์
- รูปแบบของการพัฒนาความสัมพันธ์กับซัพ  
พลายเออร์

# ความหมายของการจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

---

การจัดการสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์(Supplier Relationship Management : SRM) หมายถึง การทำงานร่วมกันในระยะยาวในฐานะหุ้นส่วน นับตั้งแต่การแลกเปลี่ยนข้อมูล เทคโนโลยี ตลอดจนการพัฒนาหรือการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกัน เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย อย่างไรก็ตาม การจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ในแต่ละห่วงโซ่จะมีความไม่แน่นอนเพิ่มมากขึ้น

# ทักษะในการบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ (Supplier Relationship Management : SRM)

---

- การสร้างความไว้วางใจ
- ให้คุณค่าต่อกัน
- คบกันระยะยาว
- เป็นนักเจรจาต่อรอง

# รูปแบบของการพัฒนาความสัมพันธ์กับซัพ พลายเออร์

---

ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทต่างๆ สามารถเป็นไปได้  
หลายรูปแบบ ตั้งแต่แบบช่วงแขน (Arm's length) คือ  
รู้จักกัน ค้าขายสินค้ากันเป็นครั้งคราวโดยไม่มี  
ความสัมพันธ์อื่นใดไปจนถึงแบบการบูรณาการแนวดิ่ง  
(Vertical Integration)

# แนวคิดการจัดการความสัมพันธ์กับ ซัพพลายเออร์

---

1. ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ
2. ด้านการเงินและการตลาด
3. ด้านประสิทธิภาพขององค์กร
4. ด้านทรัพยากรบุคคลและด้านการมุ่งเน้นลูกค้า

Q & A

---

Thank you