



งานสัมมนา PinGs 26

13 มกราคม 2559

เรื่อง เชิญร่วมงานสัมมนาและลุ้นรับรางวัลกว่า 50,000 บาท **ฟรี!!** หมดเขต 18 มีนาคม 2559

เรียน ผู้จัดการโรงงาน, ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ, หัวหน้าฝ่ายวิศวกร และฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

ด้วยทางบริษัท เทนโซจำกัด ผู้ผลิตหนังสือ Purchasing Industrial Product คู่มือซื้อขายสินค้าอุตสาหกรรม ใคร่ขอเรียนเชิญ ผู้บริหาร, เจ้าหน้าที่แผนกวิศวกรรม, แผนกจัดซื้อ และแผนกต่างๆที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมฟังสัมมนาในหัวข้อ "ผ่นักกำลัง จัดซื้อ&วิศวกร เพื่อให้เกิดประสิทธิผล" (1+1=3 Plus) โดย อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ผู้เชี่ยวชาญในด้านการจัดซื้อและซัพพลาย เชนส์ และ อาจารย์พิเชษฐ กนกศิริมา เป็นวิทยากรในการบรรยาย

สมัครเข้าร่วมสัมมนาวันนี้ ฟรี! ไม่มีค่าใช้จ่าย พร้อมรับสิทธิ์ถึง 3 ต่อ

- ต่อที่ 1 เข้าฟังสัมมนาฟรี **พร้อมรับใบ Certificate**
- ต่อที่ 2 ลุ้นรับ**สร้อยคอทองคำ** และของรางวัลพิเศษมากมายมูลค่ากว่า 50,000 บาท ภายในงาน
- ต่อที่ 3 เข้าร่วม **บริการจัดหาสินค้าให้ฟรีโดยไม่มีค่าใช้จ่าย** ติดตามได้ใน www.thaipurchasing.com

ซึ่งภายในงานจะมีการออกบูธจากบริษัทชั้นนำกว่า 40 บูธ ให้เลือกชมสินค้าภายในงาน และมีกิจกรรม Product Knowledge Presentation พร้อมร่วมสนุกลุ้นรับของรางวัลต่างๆ อีกมากมาย รวมมูลค่ากว่า 50,000 บาท อาทิเช่น สร้อยคอทองคำจำนวน 2 รางวัล, บัตรที่พับ, Gift Set และของรางวัลอีกมากมาย

ในวันพฤหัสบดีที่ 24 มีนาคม 2559 เวลา 08.30 – 16.00น. ณ ห้องแกรนด์บอลรูม โรงแรมกรุงศรีริเวอร์ จ.พระนครศรีอยุธยา

โดยมีรายละเอียดการสัมมนาดังนี้

- 08.30 น. ลงทะเบียนสัมมนาและรับบัตรเข้างานเพื่อลุ้นรับของรางวัล พร้อมรับ Coffee Break
- 09.00 น. **Product Knowledge Presentation เจาะลึกสินค้าและผลิตภัณฑ์** และร่วมลุ้นรับของรางวัลมากมายจากผู้จัดแสดงสินค้าและ PURCHASING
- 10.00 น. **Table Talking Business Matching** กิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ
- 12.00 น. พักรับประทานอาหาร (บุฟเฟ่ต์)
- 13.00 น. ร่วมกิจกรรมและลุ้นรับของรางวัลกับทาง Purchasing
- 13.30 น. เข้าร่วมสัมมนาหัวข้อ "ผ่นักกำลัง จัดซื้อ&วิศวกร เพื่อให้เกิดประสิทธิผล" (1+1=3 Plus)" โดยอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ และ อาจารย์พิเชษฐ กนกศิริมา
- 16.00 น. **กิจกรรม PURCHASING ใจดีจัดให้แจกของรางวัลมากมายมูลค่ากว่า 50,000 บาท** รวมทั้งรางวัลใหญ่สร้อยคอทองคำจำนวน 2 รางวัล

จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมงานสัมมนาเพื่อเป็นประโยชน์ต่อองค์กรของท่านตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าวข้างต้น



ขอแสดงความนับถือ

(สิรามน ศรีเขียว)

Managing Director

แบบตอบรับเข้าร่วมสัมมนางาน PinGs ครั้งที่ 26

ชื่อบริษัท / Company Name :

ที่อยู่ / Office Address

โทรศัพท์ / Tel โทรสาร/ Fax

Web Site..... Line ID

คุณสนใจสมัครสมาชิกเพื่อร่วมโครงการกับทางเราหรือไม่?

สนใจ ไม่สนใจ

ข้อมูลการติดต่อ / Contact Detail (กรุณากรอกชื่อตัวบรรจงเป็นภาษาอังกฤษ ตัวอย่าง Ms. Kanyarat Eaknuch)

Name Position..... Mobile..... Email.....

Name Position..... Mobile..... Email.....

Name Position..... Mobile..... Email.....

Name Position..... Mobile..... Email.....

สินค้าและบริการ / Products & Services

โปรดระบประเภทของธุรกิจ / Business Type

โรงงานผลิต /Manufacturer ส่งออก / Exporter ซ้อมมา-ขายไป / Trading firm บริการ / Services

Others (Please Identify) /อื่นๆ(โปรดระบุ)

<p>นโยบายในการ จัดซื้อ-จัดขาย Procurement policy</p>	<p>วิธีการซื้อขาย <input type="checkbox"/> โดยตรง <input type="checkbox"/> ประมูล <input type="checkbox"/> อื่น ๆ.....</p> <p>Trading Method Direct auction Other.....</p> <p>อำนาจการตัดสินใจซื้อ <input type="checkbox"/> ฝ่ายจัดซื้อ <input type="checkbox"/> ฝ่ายวิศวกรรม <input type="checkbox"/> คณะผู้บริหาร</p> <p>Power Purchase Decisions Purchase Engineer Manager</p> <p>หลักเกณฑ์ในการซื้อ <input type="checkbox"/> เน้นคุณภาพ <input type="checkbox"/> ราคา <input type="checkbox"/> การบริการ</p> <p>Buying Criteria Quality Price Services</p> <p><input type="checkbox"/> ตรารับรองมาตรฐาน <input type="checkbox"/> อื่น ๆ.....</p> <p>Certification Seal Other</p>
<p>สินค้าที่สั่งซื้อเป็นประจำ Purchase List</p>	<p>1).....</p> <p>2).....</p> <p>3).....</p> <p>4).....</p> <p>5).....</p>

งบประมาณในการจัดซื้อเฉลี่ยต่อปี / Procurement Budget / Year

กลุ่มลูกค้าที่คุณต้องการขายสินค้า(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)/ Looking For Prospect (Answer more than one item.)

- 1).....
- 2)
- 3).....
- 4)
- 5).....

ตลาดต่างประเทศที่เคยส่งออก / Main Export Markets.....

แนวโน้มประเทศที่ต้องการส่งออก / Prone countries to export.....

แผนการตลาดเพื่อรองรับ
การเปิดประชาคม
อาเซียน AEC /
Marketing Plan For
AEC

กลุ่มลูกค้าเก่ามีกี่เปอร์เซ็นต์ (Existing clients %).....
ลูกค้าใหม่มีกี่เปอร์เซ็นต์ (New customers %)

แผนการตลาดในการรักษารฐานลูกค้าเก่า / Marketing plan to maintain existing client.
.....

แผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายจากกลุ่มลูกค้าใหม่ / Marketing plan to increase sales from new customers.
.....

งบประชาสัมพันธ์ต่อปี / Public Relation budget per year
.....

ปัจจุบันใช้งบประชาสัมพันธ์กับสื่อไหนบ้าง / what does public relations cost spending on each media?
.....

คุณสนใจเข้าร่วมงาน PinGs ด้วยเหตุผลอะไรบ้าง?(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) /

What are you interested in attending of PinGs event?(Answer more than one item.)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เข้าอบรมสัมมนา / Seminar | <input type="checkbox"/> สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ / Place Order |
| <input type="checkbox"/> ศึกษาข้อมูลเพื่อเสนอซื้อ / Gain information for specifying future purchases | <input type="checkbox"/> ประเมินการจัดงานเพื่อเข้าร่วมในปีต่อไป / Evaluate show for future purchaser |
| <input type="checkbox"/> มองหาสินค้าเทคโนโลยีและบริการใหม่ๆ / Look For new products / Technologies | <input type="checkbox"/> ติดต่อหาตัวแทนใหม่ / Look For new suppliers |
| <input type="checkbox"/> ศึกษาข้อมูลทางเทคโนโลยี / Obtain technical information | <input type="checkbox"/> ติดต่อตัวแทนเดิม / See existing supplier |
| <input type="checkbox"/> ดูสถานการณ์ในตลาด / See competition | <input type="checkbox"/> ขยายเครือข่ายธุรกิจ / Extend business network |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ / Other (Please specify)..... | |

ส่งใบตอบรับกลับมาภายในวันที่ 18 มีนาคม 59 ที่ Fax: 02-192-1689

หรือ Email: seminar@thaipurchasing.com สนใจเข้าร่วมสัมมนา ติดต่อ 021921685-6 ต่อ ฝ่ายพัฒนารูรกิจ คุณแอม