



เทคนิค...การ

เจรจา ต่อรอง

ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)



เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัว และไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการ และวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

* แนวคิด หลักการ และวิธีการเจรจาต่อรองอย่างถูกต้อง

* “ข้อควรทำ” และ “ข้อห้ามทำ”

ในแต่ละขั้นของการเจรจาต่อรอง

* เทคนิคการเจรจาต่อรอง

ทางโทรศัพท์

* การเจรจาเป็นทีม การแบ่งหน้าที่

ในการเจรจา

Promotion	
หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2567 พิเศษสุด!	
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 29 ก.พ. 2567
เข้าอบรม 1 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท <small>หลักสูตรเดือน / ในสัปดาห์เดิมวันเดียว</small>

เงื่อนไขการลงทะเบียน

รับใบเสร็จลดค่าอบรม 1ใบเฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป หรือหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วัน ขึ้นไป (60วันรวม VAT) / ใบรวมปรินต์อื่น

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 9 กุมภาพันธ์ 2567

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ เฟลินจิต สุขุมวิท

รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินจิต ทางออกที่ 4

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
2. **เจรจาอย่างไร? ให้จบอย่างชนะทั้งคู่ (WIN - WIN)**
3. การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)
4. รู้เขารู้เรา สบรอยครึ่ง ก็ไม่แพ้เสียพล้ำสักครึ่ง
5. ซัพพลายเออร์คิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ
6. การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
7. ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
9. เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
10. การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์
11. การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม
12. เทคนิคการโน้มน้าวใจ
13. การทำ SWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง
14. ทาม-ตอบปัญหาเจ้าหน้าที่ธุรการจัดซื้อจะทำงานเชิงรับ (Reactive purchasing) แต่ผู้จัดการจัดซื้อมืออาชีพทำงานเชิงรุก (Proactive purchasing)

วิทยากร

ดร.บวัญชัย เกิดจวบ

ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ ให้กับหลายๆองค์กร อาทิ

- บริษัท อุตสาหกรรมกระดาษไทยบรจุ่ม จำกัด (มหาชน)
- บริษัท น้ำปลาไทย จำกัด (น้ำปลาตราปลาหมึก)
- บริษัท อุตสาหกรรมพันท้ายนรสิงห์สินค้าพื้นเมือง จำกัด
- ที่ปรึกษาประธานกรรมการบริหารบริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู้ด จำกัด
- อาจารย์พิเศษวิชาการตลาด ประจำโครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (ปริญญาโท) มหาลัยทั้งภาครัฐ และเอกชน
- วิทยากร บรรยายทางด้านการเจรจาต่อรอง การขาย การตลาด

ชำระค่าสัมมนาเป็นเงินสด หรือ เช็ค ส่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) งดรับเช็คส่วนตัว

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

ดูรายละเอียดหลักสูตรเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th สำรองที่นั่ง TEL 02-555-0700 กด 1