



เทคนิค

การเจรจาต่อรองในงานบัญชี

สำหรับ นักบัญชี

- ทำไม? นักบัญชีจะต้อง เรียนรู้เพิ่มเติม ทักษะทางด้านการเจรจาต่อรอง Negotiation
- การเจรจาต่อรอง เป็นทักษะสำคัญในการทำงาน และหนีไม่พ้นหากต้องทำงาน
- เพิ่มทักษะและการเจรจาต่อรองกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง
กับการทำงานของฝ่ายบัญชีภายในองค์กรและภายนอกองค์กร
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับนักบัญชีที่ต้องมีวิธีการเจรจาต่อรองอย่างไร?
เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ในการทำงานให้เข้าใจในงานบัญชีได้อย่างถูกต้อง
 - หน่วยงานภายในองค์กร : ฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับงานบัญชี
(ผู้บริหาร ,ฝ่ายขาย,ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายคลังสินค้า,ฝ่ายจัดซื้อ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง)
 - หน่วยงานภายนอกองค์กร(ลูกค้า,ลูกหนี้,การวางบิล,การให้เครดิตลูกค้า,หน่วยงานภาครัฐ)

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 25 กันยายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.30) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม แอมบาสซาเดอร์

รถไฟฟ้า BTS สถานีนาana ทางออกที่ 3

(ห่างจากสถานี 300 เมตร)

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. ความรู้พื้นฐานของธรรมชาติมนุษย์และความเข้าใจเกี่ยวกับอุปนิสัยของนักบัญชีโดยรวม
2. ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง
ในการทำงานสำหรับนักบัญชีในยุคปัจจุบัน
 - การปรับ Mind set ของนักบัญชีเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
 - ทำไม? นักบัญชีจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
 - จุดบอด!! อะไรบ้าง? ของนักบัญชีที่ต้องพัฒนาในยุคนี
3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับนักบัญชี ที่ต้องมีวิธีการเจรจาต่อรองอย่างไร? เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ให้เข้าใจในงานบัญชีได้อย่างถูกต้อง
 - หน่วยงานภายในองค์กร : ฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับงานบัญชี (ผู้บริหาร ,ฝ่ายขาย, ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายคลังสินค้า, ฝ่ายจัดซื้อและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง)
 - หน่วยงานภายนอกองค์กร (ลูกค้า , ลูกหนี้ ,การวางบิล,การให้เครดิตลูกค้า, หน่วยงานภาครัฐ)
4. กิจกรรม : Ice Breaking (การละลายพฤติกรรม) ของนักบัญชี เพื่อเข้าสู่ทักษะการเจรจาต่อรอง
5. ขั้นตอนสำหรับการเจรจาต่อรอง มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง? และมีรายละเอียดใดบ้าง
6. หลักการพื้นฐานในการเจรจาต่อรองของนักบัญชี
 - ธรรมชาติของคนบัญชี
 - รายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องที่จะต้องเจรจา : เอกสาร กฎระเบียบ กติกาต่างๆในงานบัญชี
7. ทฤษฎี การเจรจาต่อรอง พร้อม วิดีทัศน์
8. ทักษะสำคัญในการฟังเพื่อให้เข้าใจความหมายอย่างถูกต้อง
 - ความสำคัญของการฟัง
 - ความตีความหมายในทางบวก-ลบ
 - การใช้ Body language ในการฟัง

9. ทักษะการตั้งคำถาม (Questioning Skills) เพื่อการเจรจาต่อรอง

- ทำความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้างคำถาม
- การเรียงลำดับ
- การฟังและการตอบสนอง
- การเข้าประเด็นคำถาม ฯลฯ

10. หลักการตั้งคำถามเพื่อค้นหาคำตอบเมื่อถูกปฏิเสธ นักบัญชีจะต้องทำอย่างไร?

11. หลักการพูดและการสื่อสารเพื่อให้ได้การเจรจาต่อรอง ตามวัตถุประสงค์

- การพูดเพื่อการโน้มน้าวใจให้คล้อยตามและร่วมมือ
- ช่วงจังหวะใด? เหมาะสำหรับการโน้มน้าวในระหว่างการเจรจา
- การอ่านอวัจนภาษาและอากัปกิริยาของเพื่อนร่วมงานเมื่อสื่อสารด้วย

12. Case Study : กรณีศึกษา เมื่อเกิดเหตุการณ์สำหรับนักบัญชีจะแก้ไขอย่างไร? ด้วยการเจรจาต่อรอง

13. ถาม-ตอบ ปัญหาและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

วิทยากร

ดร.ขวัญชัย เกิดอุบล

ที่ปรึกษากิจการผู้จัดการ ให้กับหลายๆองค์กร อาทิ

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