

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์  
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาชีอากร

500

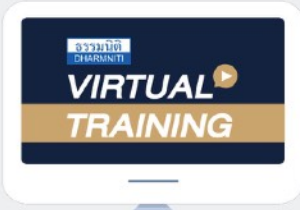
บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

- เงื่อนไข :**
1. ใช้สิทธิส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
  2. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาชีอากร รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
  3. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
  4. สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสัมมนา
  5. 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

SCAN QR CODE  
จองสัมมนาออนไลน์



สงวนลิขสิทธิ์ รหัส 03381Z



เทคนิค...การ

# เจรจา ต่อรอง

ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)

## หัวข้อสัมมนา

1. ทำความรู้จักกับซัพพลายเออร์ (Supplier)
  - การพิจารณาซัพพลายเออร์เพื่อตัดสินใจซื้อสินค้า
  - การค้นหาซัพพลายเออร์ ให้ได้ราคาดี
  - การต่อรองกับซัพพลายเออร์
  - มุมมองของซัพพลายเออร์ที่มีต่อนักจัดซื้อ
2. ประเภทของการจัดซื้อ
  - การจัดซื้อเพื่อการผลิต
  - การจัดซื้อทั่วไป
  - การจัดซื้อแบบงานจ้างทำ
  - การจัดซื้อเพื่อนำมาจำหน่ายต่อ
  - การจัดซื้อแบบสินค้าสั่งทำ
3. ขั้นตอนการเตรียมตัวในการเจรจาต่อรองช่วง ก่อน ระหว่างและ หลังการเจรจาต่อรอง
  - เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
  - การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
  - เทคนิคในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
  - การตกลงการทำสัญญาหรือลักษณะของสัญญา
  - ปัญหาและข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรอง
  - วิธีการปฏิเสธซัพพลายเออร์เดิมหากพบซัพพลายเออร์ใหม่
4. กระบวนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
  - ทักษะการตั้งคำถามเพื่อการต่อรอง
  - ศิลปะของการเจรจาต่อรอง
  - เจรจาย่างไร ให้จบชนะและพอใจทั้ง 2 ฝ่าย
5. การพูดเพื่อการโน้มน้าวและวิธีการนำไปปฏิบัติ
  - เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ
  - ข้อควรระวังในการโน้มน้าวใจ
  - ภาษาพูดเพื่อการโน้มน้าวใจ น้ำเสียงที่ใช้ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
6. การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)
7. การเจรจาต่อรองผ่านช่องทางต่างๆ
  - การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์
  - การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อแบบพบหน้า

8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
  - ข้อผิดพลาดที่มักพบในขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
  - สิ่งที่ควรทำและมีความจำเป็นในการเจรจาต่อรอง
9. ถาม-ตอบ

## บรรยายโดย

### ดร.วัญชัย เกิดอุบล

ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ ให้กับหลายๆองค์กร อาทิ

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

## Promotion พิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!

<p><b>ต่อที่ 1</b></p> <p>จองสัมมนาล่วงหน้าภายใน กันยายน 2567</p> <p>เข้าอบรม 2 ท่าน ad 500 บาท</p> <p>เข้าอบรม 3 ท่าน ad 1,000 บาท</p> <p>(หลักสูตรเดียวกันในเสร็จวันจบวันเดียวกัน)</p>	<p><b>ต่อที่ 2</b></p> <p>รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มขึ้นที่จากราคาสมาชิก</p> <p>เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี</p> <p>วารสารเอกสารภาวิชาการ 500-2500 บาท</p> <p>วารสาร HR Society Magazine 300-900 บาท</p>
--	---

## กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 17 ตุลาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.00)

จัดอบรมออนไลน์ผ่านโปรแกรม ZOOM

## อัตราค่าอบรมสัมมนา

สมาชิก 3,300 + VAT 231 = 3,531 บาท

บุคคลทั่วไป 3,800 + VAT 266 = 4,066 บาท

รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

**หลักสูตรนี้ไม่นับชั่วโมง**  
ผู้ทำบัญชี และ ผู้สอบบัญชี

# ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

**1** ลงทะเบียนการสัมมนาผ่าน [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

#	วันที่	วัน/เวลา	ชื่อหลักสูตร	รหัสพิจารณาชำระ-ณ.ของงาน				เอกสารประกอบการสัมมนา	
				CPD	CPA	CPA	CPA	เอกสาร	ไฟล์
13	ท.ค. 2563	09.00-12.30 น.	หลักสูตรและวิธีการออกใบกำกับภาษีอิเล็กทรอนิกส์ (e-tax Invoice) โดยใช้ (e-Receipt) ใบกำกับภาษี ใบเสร็จรับเงิน และใบรับชำระเงิน : อาจารย์อรรถพร เสนาโรจน์ สถานที่ : สัมมนาผ่าน Facebook LIVE (CPA นับชั่วโมงเป็นงานทางใหม่)	*	*	*	*	800	1,200
				วีซีดี	วีซีดี	วีซีดี	วีซีดี	856	1,284
13	ท.ค. 2563	13.00-16.30 น.	Case Studies ศึกษาจากกรณีศึกษาในทางภาษี ในซอฟต์แวร์ ทราสแตร์ และระบบบัญชีออนไลน์: ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา : อาจารย์อรรถพร เสนาโรจน์ สถานที่ : สัมมนาผ่าน Facebook LIVE (CPA นับชั่วโมงเป็นงานทางใหม่)	*	*	*	*	800	1,200
				วีซีดี	วีซีดี	วีซีดี	วีซีดี	856	1,284

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับการยืนยันจาก e-mail : [seminar@dst.co.th](mailto:seminar@dst.co.th)

**2** ชำระเงิน (ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร) ก่อนวันอบรม

เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว \*\*เฉพาะกรณีโอนเงินผ่านธนาคาร กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : [e-payment@dharma-niti.co.th](mailto:e-payment@dharma-niti.co.th)

**3** รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dharma-niti.co.th)

- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

**แบบฟอร์มตัวอย่าง**

**4** ผู้เข้าสัมมนาคัดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

- ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ

## เงื่อนไขการเข้าอบรม

1. กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 User
2. ผู้เข้าสัมมนาต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
3. ผู้เข้าสัมมนาต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
4. ผู้เข้าสัมมนาสามารถกดปุ่มยกมือ (Raise Hand) พิมพ์ข้อความผ่านช่องทางแชทได้ในระหว่างการอบรม
5. หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการ หลังเสร็จสิ้นการอบรม
6. เมื่อท่านชำระเงิน บริษัทฯ จะส่ง Link การเข้าสัมมนาและไฟล์เอกสารล่วงหน้า 3 วันทำการก่อนวันสัมมนา โดยทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกและคืนเงินทุกกรณี

- ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th) Call center 02-555-0700 กด 1