

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาษีอากร

500

บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

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



เทคนิค การเจรจาต่อรอง ในงานบัญชีสำหรับ นักบัญชี

Negotiation For Accountant

- ทำไม? นักบัญชีจะต้อง เรียนรู้เพิ่มเติม ทักษะทางด้านการเจรจาต่อรอง Negotiation
- เพิ่มทักษะและการเจรจาต่อรองกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง
กับการทำงานของฝ่ายบัญชีภายในองค์กรและภายนอกองค์กร
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับนักบัญชีที่ต้องมีวิธีการเจรจาต่อรองอย่างไร? เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
ในการทำงานให้เข้าใจในงานบัญชีได้อย่างถูกต้อง

Promotion พิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!

ตอนที่ 1

รู้วิธี DharmaNiti Planner 2025

ตอนที่ 2

จองสัมมนาล่วงหน้าภายใน ตุลาคม 2567

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด 500 บาท
เข้าอบรม 3 ท่าน ลด 1,000 บาท
(หลักสูตรเดียวกัน, โบนัสรับเงินฉบับเดียวกัน)

ตอนที่ 3

รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี
วารสารเอกสารภาษีอากร 500-2,500 บาท
วารสาร HR Society Magazine 300-900 บาท

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 20 พฤศจิกายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.30) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ

(ชื่อเดิม รร. แกรนด์ ฟอรั่ม กรุงเทพฯ) ถ.รัชดาภิเษก (สี่แยกพระราม 9)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1

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. ความรู้พื้นฐานของธรรมชาติมนุษย์และ
ความเข้าใจเกี่ยวกับอุปนิสัยของนักบัญชีโดยรวม
2. ปัญหาและสาเหตุของการที่นักบัญชี
ที่ต้องเข้าอบรมเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
สำหรับนักบัญชี ว่ามีความสำคัญอย่างไร?
และนักบัญชีจะได้ประโยชน์อะไรบ้าง?
3. หลักการของความสำคัญในการเจรจาต่อรอง
ในการทำงานสำหรับนักบัญชีในยุคปัจจุบัน
 - การปรับ Mind set ของนักบัญชี
ให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
ว่าสำคัญอย่างไร?
 - เหตุผลทำไม? นักบัญชีจะต้องเรียนรู้และให้ความ
สำคัญเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองของตนเองกับการ
ปฏิบัติงาน
 - จุดบอด!! อะไรบ้าง? ของนักบัญชีที่ต้องปิดและพัฒนา
ตนเองใหม่ในยุคการแข่งขันที่วัดกันด้วยผลการปฏิบัติ
งาน
4. หน่วยงานทั้งภายในและภายนอก
ที่มีความเกี่ยวข้องในสายงานนักบัญชีที่ต้อง
ใช้วิธีการเจรจาต่อรองให้ได้งานตามวัตถุประสงค์จะดำเนิน
การอย่างไร? เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
ในการทำงานและให้เข้าใจในงานบัญชี
ได้อย่างถูกต้องและปฏิบัติตามกฎหมาย
และเวลาที่กำหนด
 - หน่วยงานภายในองค์กร :ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
กับงานบัญชี (ผู้บริหาร ,ฝ่ายขาย,ฝ่ายการตลาด,
ฝ่ายคลังสินค้า,ฝ่ายจัดซื้อ และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง) เกี่ยว
กับงานเอกสารหลักฐานที่ต้องดำเนินการตามกฎหมาย
ระเบียบทางบัญชีและสรรพากรรวมทั้งเอกสารเพื่อ
การฟ้องร้องทางแพ่งและอาญา
 - หน่วยงานภายนอกองค์กร ลูกค้า: ไม่ต้องการ VAT,
ลูกหนี้ : ไม่ชำระหนี้ตามเวลากำหนด,การวางบิล, การ
ให้เครดิตลูกค้า,การยื่นฟ้องตามกฎหมาย(แพ่ง) เมื่อ
ผิดนัดชำระ,การเร่งรัดชำระหนี้ขอหน่วยงานเอกชน
หน่วยงานภาครัฐ)
 - พร้อมการยกตัวอย่างกรณีศึกษาในแต่ละองค์กร
 - (หน่วยงาน)เมื่อนักบัญชีถูกปฏิเสธไม่ให้ความร่วมมือ
จะมีแนวทางปฏิบัติอย่างไร?(อธิบายตัวอย่างพร้อม
การสาธิตDialog ในการต่อรอง)
5. ขั้นตอนสำหรับการเจรจาต่อรอง มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง?
และมีรายละเอียดใดบ้าง
6. หลักการพื้นฐานในการเจรจาต่อรองของนักบัญชี
 - ธรรมชาติของคนบัญชี
 - รายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องที่จะต้องเจรจา : เอกสาร กฎ
ระเบียบ กติกาต่างๆในงานบัญชี
7. ทฤษฎี การเจรจาต่อรอง พร้อม วิถีทัศน์

8. ทักษะสำคัญในการฟังเพื่อให้เข้าใจความหมายอย่างถูกต้อง
 - ความสำคัญของการฟังเมื่อสื่อสารทางโทรศัพท์แบบ
ไม่เห็นหน้าได้ยินเพียงแต่เสียง
 - ทักษะการพูดเพื่อการเจรจาต่อรอง ให้หยุดการพูด
ก้าวร้าวพูดหยาบคายพูดไม่สุภาพ
 - การฟังเพื่อตีความหมายในทางบวก-ลบ จากน้ำเสียง
ทางโทรศัพท์
 - การสังเกตและการใช้ Bodylanguage
ในการเจรจาแบบเผชิญหน้าเพื่อการวิเคราะห์คู่เจรจา
 - การฝึกพูดเพื่อตั้งคำถามให้ได้มาซึ่ง
คำตอบในการเจรจาต่อรอง
9. ทักษะการตั้งคำถาม (Questioning Skills)
เพื่อการเจรจาต่อรอง
 - ทำความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้างคำถาม
ก่อนการตั้งควรตั้งลักษณะอย่างไร ?
ในช่วงเวลาการเจรจา
 - การเรียงลำดับ Sequenceในการพูด
เพื่อการเจรจา Dialogของคำพูด
 - การฟังและการตอบสนอง (ตอบกลับ)
อย่างชาญฉลาดเพื่อหยุดการขอ
 - การตั้งคำถามเพื่อตั้งบทสนทนาให้เข้าประเด็นที่
ต้องการให้ตอบหรือปฏิบัติตาม
10. การฝึกทักษะในการพูดแบบมีเงื่อนไขและเหตุผลเพื่อการ
โน้มน้าวใจและการได้เปรียบ
ในการเจรจาต่อรอง
11. หลักการตั้งคำถามเพื่อค้นหาคำตอบเมื่อถูกปฏิเสธนักบัญชี
จะต้องทำอย่างไร? เพื่อค้นหา
สิ่งที่ถูกปิดบังในระหว่างการเจรจา
12. หลักการพูด การจัด dialog เพื่อทำให้การการเจรจาต่อรอง
ได้ตามวัตถุประสงค์
ควมคุมเกมส์ได้ (Positive Sum Game)
 - การพูดเพื่อการโน้มน้าวใจให้คล้อยตามและร่วมมือ
 - ช่วงจังหวะใด?เหมาะสำหรับการโน้มน้าวในระหว่าง
การเจรจา
 - การอ่านอวัจนภาษาและอากัปกิริยาของเพื่อนร่วมงาน
เมื่อสื่อสารด้วย
13. Case Study : กรณีศึกษาเมื่อเกิดเหตุการณ์สำหรับนัก
บัญชีจะแก้ไขอย่างไร? ด้วยการเจรจาต่อรอง
14. ถาม-ตอบปัญหาและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

วิทยากร

ดร.ขวัญชัย เกิดอุบล

ที่ปรึกษากิจการผู้จัดการ ให้กับหลายองค์กร อาทิ

- บริษัท อุตสาหกรรมกระดาษไทยบรรจุภัณฑ์จำกัด (มหาชน)
- บริษัท น้ำปลาไทย (น้ำปลาตราปลาหมึก)
- บริษัท อุตสาหกรรมพันท้ายนรสิงห์สินค้าพื้นเมือง จำกัด
- ที่ปรึกษาประธานกรรมการบริหารบริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู้ด จำกัด
- อาจารย์พิเศษวิชาการตลาด ประจำโครงการบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต (ปริญญาโท) มหาลัยทั้งภาครัฐ และเอกชน
- วิทยากร บรรยายทางด้านการเจรจาต่อรอง การขาย การตลาด