



เทคนิค...การ

เจรจา ต่อรอง

ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)



เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรองทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองย่อมทำให้ธุรกิจเสียหาย หรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

- * **แนวคิด หลักการ และวิธีการเจรจาต่อรองอย่างถูกต้อง**
- * **“ข้อควรทำ” และ “ข้อห้ามทำ”** ในแต่ละขั้นของการเจรจาต่อรอง
- * **การเจรจาเป็นทีมการแบ่งหน้าที่ในการเจรจา**

กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 25 มิถุนายน 2568

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรม แอมบาสซาเดอร์

รถไฟฟ้า BTS สถานีนาana ทางออกที่ 3

(ห่างจากสถานี 300 เมตร)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ซา กาแฟ อาหารกลางวัน)

1. แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
2. เจรจาย่างไร? ให้จบอย่างชนะทั้งคู่ (WIN - WIN)
3. การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)
4. รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ก็ไม่เพลี่ยงพล้ำสักครั้ง
5. ชัยพलयเออร์คิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ
6. การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
7. ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
9. การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม
10. เทคนิคการโน้มน้าวใจ
11. ถาม-ตอบปัญหา

วิทยากร

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพอัจฉริยะ บจก. วันสตีป เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์
- นายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2549) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและชัยพलयเซนแห่งประเทศไทย
- คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%