

สมัคร/ต่ออายุสมาชิก

เอกสารภาษีอากร หรือ HR SOCIETY magazine

ราคา
พิเศษ
1 ปี

1,999.-

จากราคาปกติ เอกสารภาษีอากร 2,640 บาท /
HR Society 2,400 บาท



สมัครหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 1 ก.ค.- 31 ส.ค. 68

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

SCAN
สมัคร/
ต่ออายุ
สมาชิก





เทคนิค...การ

เจรจา ต่อรอง



ในงานจัดซื้อ
(Purchasing Negotiation Technique)

เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรองทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว
ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองย่อมทำให้ธุรกิจเสียหาย
หรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง
เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

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

กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 15 สิงหาคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ บางนา

รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีรูดม ทางออกที่ 2

(ห่างจากสถานี 400 เมตร)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

1. ทำความรู้จักกับซัพพลายเออร์ (Supplier)

- การพิจารณาซัพพลายเออร์เพื่อตัดสินใจซื้อสินค้า
- การค้นหาซัพพลายเออร์ให้ได้ราคาดี
- การต่อรองกับซัพพลายเออร์
- มุมมองของซัพพลายเออร์ที่มีต่อนักจัดซื้อ

2. ประเภทของการจัดซื้อ

- การจัดซื้อเพื่อการผลิต
- การจัดซื้อทั่วไป
- การจัดซื้อแบบงานจ้างทำ
- การจัดซื้อเพื่อนำมาจำหน่ายต่อ
- การจัดซื้อแบบสินค้าส่งทำ

3. ขั้นตอนการเตรียมตัวในการเจรจาต่อรอง

ช่วง ก่อน ระหว่างและ หลังการเจรจาต่อรอง

- เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
- การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- เทคนิคในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- การตกลงการทำสัญญาหรือลักษณะของสัญญา
- ปัญหาและข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรอง
- วิธีการปฏิเสธซัพพลายเออร์เดิมหากพบซัพพลายเออร์ใหม่

4. กระบวนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

- ทักษะการตั้งคำถามเพื่อการต่อรอง
- ศิลปะของการเจรจาต่อรอง
- เจรจาย่างไร ให้จบชนะและพอใจทั้ง 2 ฝ่าย

5. การพูดเพื่อการโน้มน้าวและวิธีการนำไปปฏิบัติ

- เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ
- ข้อควรระวังในการโน้มน้าวใจ
- ภาษาพูดเพื่อการโน้มน้าวใจ น้ำเสียงที่ใช้ข้อความควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของทักษะการตั้งคำถามเพื่อการต่อรอง

6. การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)

7. การเจรจาต่อรองผ่านช่องทางต่างๆ

- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์
- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อแบบพบหน้า

8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา

- ข้อผิดพลาดที่มักพบในขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
- สิ่งที่ต้องทำและมีความจำเป็นในการเจรจาต่อรอง

9. ถาม-ตอบ

วิทยากร

ดร.บวรวิทย์ เกิดอุบล

- วิทยากร บรรยายทางด้านการเจรจาต่อรองงานจัดซื้อ การขาย การตลาด
- อาจารย์พิเศษ ภาควิชาการตลาด วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์และเอกชน

อดีต ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ ให้กับหลายๆองค์กร อาทิ

- บริษัท อุตสาหกรรมกระดาษไทยบรรจุภัณฑ์จำกัด (มหาชน)
- บริษัท น้ำปลาไทย จำกัด (น้ำปลาตราปลาหมึก)
- บริษัท อุตสาหกรรมพันท้ายนรสิงห์สินค้าพื้นเมือง จำกัด
- ที่ปรึกษาประธานกรรมการบริหารบริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู้ด จำกัด ฯลฯ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%