

ธรรมนิติ  
DHARMNITI

www.dst.co.th  
www.dst.co.th/facebook

บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.  
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น  
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556

สงวนลิขสิทธิ์  
รหัส 03381P

SCAN เพื่อจองอบรม



เทคนิค...การ

# เจรจา

# ต่อรอง

## ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)



เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใน **การเจรจาต่อรองราคา**  
**กับซัพพลายเออร์**

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้**ประสบความสำเร็จ**

**ข้อควรระวัง**ในระหว่าง  
การเจรจาต่อรอง

Promotion พิเศษ!!!

จอบอชมหลักสุตรเดือน เมษายน 2569

ข้อที่ 1

เข้าชมรม 2 ท่าน  
รับส่วนลด 500 บาท

เข้าชมรม 3 ท่าน  
รับส่วนลด 1,000 บาท

ชมรมหลักสุตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน/วัน  
ชมรมหลักสุตร On-site ราคา 3,500 บาท/วัน/วัน  
สมัครก่อน 15/1/2569  
หลักสุตรสมัครได้ 1 ท่านต่อชมรมชมรมละ 1 ท่านต่อวัน/ชมรม

ข้อที่ 2

**พิเศษ!!** เมื่อบอชม  
หลักสุตรเดือนเมษายน 2569 ส่วนหน้า  
ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569

**รับฟรี!!!**

**ถูกตามอนผ้าห่ม**



\*\*\*เงื่อนไขพิเศษ: ชมรมชมรมหลักสุตร  
หลักสุตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน/วัน สมัครก่อน 15/1/2569

### กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 30 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมไพร่พอยท์ส บาย เซอรราตัน  
กรุงเทพฯ เฟลิจิต

รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลิจิต ทางออกที่ 4

### อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700+ VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

# หัวข้ออบรม

- กระบวนการในงานจัดซื้อขององค์กรที่นักจัดซื้อต้องทราบก่อนเจรจาต่อรอง**
  - การระบุความต้องการ
  - การขออนุมัติและจัดทำใบขอซื้อ
  - การสืบราคาหรือคัดเลือกผู้ขาย
  - การออกใบเสนอราคา/ใบสั่งซื้อ
  - การตรวจรับสินค้าและบริการ
  - การตรวจสอบใบแจ้งหนี้และการชำระเงิน
  - การประเมินผลผู้ขาย
- ติโจทย์และปัญหาของหน่วยงานจัดซื้อและนักจัดซื้อ**
  - ความต้องการสินค้าของดี ราคาถูก ปริมาณเยอะ
  - ปัญหาเกี่ยวกับ Supplier เพื่อจะได้คู่ค้าแบบ Win - Win
- ทำความเข้าใจและเข้าใจซัพพลายเออร์ (Supplier)**
  - การพิจารณาซัพพลายเออร์เพื่อตัดสินใจซื้อสินค้า
  - การค้นหาซัพพลายเออร์ ให้ได้ราคาดี
  - การต่อรองกับซัพพลายเออร์
  - มุมมองของซัพพลายเออร์ที่มีต่อนักจัดซื้อ
  - การบริหารความเสี่ยงของซัพพลายเออร์
- เตรียมพร้อมก่อนเริ่มการเจรจา: กลยุทธ์และแผนปฏิบัติการเจรจาอย่างมืออาชีพ**
  - ขั้นตอนการเตรียมตัวช่วง ก่อน ระหว่าง และ หลังการเจรจาต่อรอง
  - เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
  - การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
  - เทคนิคในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
  - การจัดทำข้อตกลงและสัญญาทางการค้า
  - ปัญหาและข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรองและแนวทางแก้ไข
  - วิธีการปฏิเสธซัพพลายเออร์เดิมหากพบซัพพลายเออร์ใหม่
- ขั้นตอนและกระบวนการในการเจรจาต่อรอง**
  - การเริ่มต้นการเจรจาต่อรอง
  - การให้ข้อเสนอเพื่อการเจรจาต่อรอง
  - กลวิธีในการกำหนดข้อเสนอล
- ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ**
  - ทักษะการตั้งคำถามเพื่อการต่อรอง
  - การอ่านท่าทางบุคลิกของคู่เจรจา
  - ศิลปะของการเจรจาต่อรอง
  - เจรจาอย่างไรให้ Win-Win และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
- การพูดและการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจซัพพลายเออร์**
  - เทคนิคการพูดและการโน้มน้าวใจ
  - ภาษาพูดและน้ำเสียงเพื่อเพิ่มพลังการต่อรอง
  - ข้อควรระวังในการใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจ
- การเจรจาต่อรองผ่านช่องทางต่างๆ**
  - การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์และอีเมล
  - การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อแบบพบหน้า
  - การเจรจาผ่านช่องทางออนไลน์ (Video Conference)
- การจัดการความขัดแย้งเข้าตาจน Deadlock**
  - สาเหตุของการเจรจาที่ติดขัด
  - เทคนิคการการหาทางเลือกใหม่ การพักเจรจา
  - การเจรจาในสถานการณ์ที่มีความกดดันสูง
- ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา**
  - ข้อผิดพลาดที่มักพบในขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
  - สิ่งที่ควรทำเพื่อเพิ่มโอกาสสำเร็จและมีความจำเป็นในการเจรจาต่อรอง
- ถาม-ตอบ**

## วิทยากร

### ดร.บวัญชัย เกิดอูบล

- วิทยากร บรรยายทางด้านงานเจรจาต่อรองงานจัดซื้อ การขาย การตลาด
- อาจารย์พิเศษ ภาควิชาการตลาด ให้กับมหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชน
- อดีต ที่ปรึกษากิจการผู้จัดการ ให้กับหลายๆองค์กร อาทิ
  - บริษัท อุตสาหกรรมกระดาษไทยบรรจุภัณฑ์จำกัด (มหาชน)
  - บริษัท น้ำปลาไทย จำกัด (น้ำปลาตราปลาหมึก)
  - ที่ปรึกษาประธานกรรมการบริหารบริษัท สุรียันเตอร์ฟู้ด จำกัด ฯลฯ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%