



เทคนิค...การ

# เจรจาต่อรอง

ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)



เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัว และไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการ และวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

- \* **แนวคิด หลักการ และวิธีการเจรจาต่อรอง** อย่างถูกต้อง
- \* **“ข้อควรทำ” และ “ข้อห้ามทำ”** ในแต่ละขั้นของการเจรจาต่อรอง
- \* **เทคนิคการเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์**
- \* **การเจรจาเป็นทีม**

การแบ่งหน้าที่ในการเจรจา

หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2566 <b>พิเศษสุด!</b>	
จองอบรมล่วงหน้าภายใน วันที่ 31 ธันวาคม 2565	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2566
<p>ไม่ได้รับส่วนลดค่าอบรม</p> <p>☑ เข้าอบรม 1 ท่าน <b>รับส่วนลด 500 บาท</b></p> <p>☑ <b>ไม่ได้รับส่วนลดค่าสมาชิก</b></p>	<p>ไม่ได้รับส่วนลดค่าอบรม</p> <p>☑ เข้าอบรม 2 ท่าน <b>รับส่วนลด 500 บาท</b></p> <p>☑ เข้าอบรม 3 ท่าน <b>รับส่วนลด 1,000 บาท</b></p> <p>☑ <b>ไม่ได้รับส่วนลดค่าสมาชิก</b></p>
<p>☑ <b>รับส่วนลด 50% ค่าสมัคร หรือ ค่าสอบสมาชิก</b></p> <p>TAX จารจากราคาที่ 2,640 บาท <b>ชำระเพียง 1,320 บาท</b></p> <p>HR จารจากราคาที่ 2,400 บาท <b>ชำระเพียง 1,200 บาท เท่านั้น</b></p>	<p>☑ <b>มีสิทธิ์สมัครหรือต่ออายุสมาชิก TAX/HR ราคาพิเศษ</b></p> <p>เข้าอบรม 2 ท่าน <b>ชำระค่าสมาชิกเพียง 1,600 บาท</b></p> <p>เข้าอบรม 3 ท่าน <b>ชำระค่าสมาชิกเพียง 1,000 บาท</b></p>

เงื่อนไข  
 1. กรุณาจองไม่ได้รับส่วนลดการกินอาหารที่โรงแรม  
 2. ผู้มีสิทธิ์ได้รับส่วนลดอบรม ใช้เฉพาะหลักสูตร On-site 99% 3,900 บาทขึ้นไป หรือ หลักสูตร On-site 99% 2,700 บาท ขึ้นไป (ไม่รวมบัตรพิเศษ)  
 3. ผู้มีสิทธิ์ได้รับส่วนลดค่าสมาชิก ใช้ได้เมื่อสมัครหรือต่ออายุสมาชิกจากราคาปกติ ตั้งแต่ 1 0 เดือน (เฉพาะจองล่วงหน้าภายในวันก่อนอบรม)  
 / กรณีมีนักเรียนพิเศษสมัครเรียนจำนวนนักเรียน / กรณีมีค่าลงทะเบียนก่อนเข้าอบรมในวันแรกๆ

## กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 17 กุมภาพันธ์ 2565

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม ดิเอมเมอร์ริลด์ ถ.รัชดาภิเษก  
 สี่แยกห้วยขวาง (รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง)

## อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

บุคคลทั่วไป

4,600 + VAT 322 = 4,922 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

## หัวข้อสัมมนา

1. แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
2. **เจรจาอย่างไร? ให้จบอย่างชนะทั้งคู่ (WIN - WIN)**
3. การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)
4. รู้เขารู้เรา รอบรู้ครั้ง ก็ไม่เพลี่ยงพล้ำสักครั้ง
5. ซัพพลายเออร์เขาคิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ
6. การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
7. ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
9. เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
10. การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์
11. การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาทันที
12. เทคนิคการโน้มน้าวใจ
13. การทำ SWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง
14. ถาม-ตอบปัญหา

## วิทยากร

### อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

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

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.วันสตีป เทรนนิง เซ็นเตอร์
- นายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2549) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำเนาใบใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) งดรับเช็คส่วนตัว

**ยังอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64