



เทคนิค...การ

เจรจา ต่อรอง

ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)

- ✓ เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใน การเจรจาต่อรองราคากับซัพพลายเออร์
- ✓ เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- ✓ จัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- ✓ ข้อควรระวังในระหว่างการเจรจาต่อรอง
- ✓ Case Study กรณีศึกษาในการเจรจาต่อรองงานจัดซื้อ

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 20 สิงหาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ บางนา

รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีภูมิ 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. กระบวนการในงานจัดซื้อขององค์กร

- การระบุความต้องการ
- การขออนุมัติและจัดทำใบสั่งซื้อ
- การสืบราคาหรือคัดเลือกผู้ขาย
- การออกใบเสนอราคา/ใบสั่งซื้อ
- การตรวจรับสินค้าและบริการ
- การตรวจสอบใบแจ้งหนี้และการชำระเงิน
- การประเมินผลผู้ขาย

2. ประเภทของการจัดซื้อ

- การจัดซื้อเพื่อการผลิต
- การจัดซื้อทั่วไป
- การจัดซื้อแบบงานจ้างทำ

3. ทำความรู้จักและเข้าใจซัพพลายเออร์ (Supplier)

- การพิจารณาซัพพลายเออร์เพื่อตัดสินใจซื้อสินค้า
- การค้นหาซัพพลายเออร์ ให้ได้ราคาดี
- การต่อรองกับซัพพลายเออร์
- มุมมองของซัพพลายเออร์ที่มีต่อนักจัดซื้อ
- การบริหารความเสี่ยงของซัพพลายเออร์

4. เตรียมพร้อมก่อนเริ่มการเจรจา: กลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการเจรจาอย่างมืออาชีพ

- ขั้นตอนการเตรียมตัวช่วง ก่อน ระหว่าง และ หลังการเจรจาต่อรอง
- เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
- การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- เทคนิคในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- ปัญหาและข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรองและแนวทางแก้ไข
- วิธีการปฏิเสธซัพพลายเออร์เดิมหากพบซัพพลายเออร์ใหม่
- การประเมินผลสรุปหลังการเจรจาต่อรองแต่ละซัพพลายเออร์

5. ขั้นตอนและกระบวนการในการเจรจาต่อรอง

- การเริ่มต้นการเจรจาต่อรอง
- การให้ข้อเสนอเพื่อการเจรจาต่อรอง
- กลวิธีในการกำหนดข้อเสนอ

6. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

- ทักษะการตั้งคำถามเพื่อการต่อรอง
- การอ่านท่าทางบุคลิกของคู่เจรจา
- ศิลปะของการเจรจาต่อรอง
- เจรจาอย่างไรให้ Win-Win และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว

7. การพูดและการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจซัพพลายเออร์

- เทคนิคการพูดและการโน้มน้าวใจ
- ภาษาพูดและน้ำเสียงเพื่อเพิ่มพลังการต่อรอง
- ข้อควรระวังในการใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจ

8. การเจรจาต่อรองผ่านช่องทางต่างๆ

- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์และอีเมล
- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อแบบพบหน้า
- การเจรจากับซัพพลายเออร์ผ่านช่องทางออนไลน์ (Video Conference)

9. การจัดการความขัดแย้งเข้าตาจน Deadlock

- สาเหตุของการเจรจาที่ติดขัด
- เทคนิคการการหาทางเลือกใหม่ การพักเจรจา
- การเจรจาในสถานการณ์ที่มีความกดดันสูง

10. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา

- ข้อผิดพลาดที่มักพบในขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
- สิ่งที่ต้องทำเพื่อเพิ่มโอกาสสำเร็จและมีความจำเป็นในการเจรจาต่อรอง

11. Case Study กรณีศึกษาในการเจรจาต่อรองงานจัดซื้อ

- กรณีศึกษาที่ 1 : การจัดซื้อวัตถุดิบหลัก
- กรณีศึกษาที่ 2 : การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์สถานการณ์

12. ถาม-ตอบ

วิทยากร

ดร.บวัญชัย เกิดอุบล

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%