



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom



สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 03381Z

เทคนิค...การ

เจรจา ต่อรอง



ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)

- ✓ เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใน **การเจรจาต่อรองราคากับซัพพลายเออร์**
- ✓ เทคนิคการเจรจาต่อรองให้**ประสบความสำเร็จ**
- ✓ **ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ**
- ✓ **ข้อควรระวัง**ในระหว่างการเจรจาต่อรอง
- ✓ **Case Study** กรณีศึกษาในการเจรจาต่อรองงานจัดซื้อ

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 20 สิงหาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

จัดอบรมออนไลน์
ผ่านโปรแกรม ZOOM

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

3,400 + VAT 238 = 3,638 บาท

บุคคลทั่วไป

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

1. กระบวนการในงานจัดซื้อขององค์กร

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

2. ประเภทของการจัดซื้อ

- การจัดซื้อเพื่อการผลิต
- การจัดซื้อทั่วไป
- การจัดซื้อแบบงานจ้างทำ

3. ทำความรู้จักและเข้าใจซัพพลายเออร์ (Supplier)

- การพิจารณาซัพพลายเออร์เพื่อตัดสินใจซื้อสินค้า
- การค้นหาซัพพลายเออร์ ให้ได้ราคาดี
- การต่อรองกับซัพพลายเออร์
- มุมมองของซัพพลายเออร์ที่มีต่อการจัดซื้อ
- 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
- เจรจาย่างไรให้ Win-Win และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว

7. การพูดและการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจซัพพลายเออร์

- เทคนิคการพูดและการโน้มน้าวใจ
- ภาษาพูดและน้ำเสียงเพื่อเพิ่มพลังการต่อรอง
- ข้อควรระวังในการใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจ

8. การเจรจาต่อรองผ่านช่องทางต่างๆ

- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์และอีเมล
- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อแบบพบหน้า
- การเจรจาผ่านช่องทางออนไลน์ (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%



บริษัท ปิโอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

หลักสูตรนี้ไม่นับชั่วโมง
ผู้ทำบัญชี และ ผู้สอบบัญชี

ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

1 ลงทะเบียนการสัมมนาผ่าน www.dst.co.th

คลิกเพื่อลงทะเบียน

ลำดับที่	ชื่อหลักสูตร	วันที่อบรม	ผู้บรรยาย	จำนวนที่นั่ง	สถานะ
1	หลักสูตรการบัญชีแบบบูรณาการ (Integrated Accounting) (13 ม. 2563)	13 ม. 2563	ดร.วิมล งามวิมล	800	ลงทะเบียนแล้ว
2	หลักสูตรการบัญชีแบบบูรณาการ (Integrated Accounting) (13 ม. 2563)	13 ม. 2563	ดร.วิมล งามวิมล	800	ลงทะเบียนแล้ว

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับอีเมลยืนยันจาก
e-mail : seminar@dst.co.th

2 ชำระเงิน

(ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร) ก่อนวันอบรม

จองหลักสูตรสัมมนาออนไลน์เรียบร้อยแล้ว

1. ท่านสามารถชำระเงินผ่าน QR Code หรือ Bankcode ได้

ชำระค่าลงทะเบียน

1,712.00 บาท

เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว **เฉพาะกรณีโอนเงินผ่านธนาคาร กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : e-payment@dharmniti.co.th

3 รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dharmniti.co.th)

- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

แบบฟอร์มตัวอย่าง

Link Zoom สำหรับท่าน

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับอีเมลยืนยันจาก
e-mail : seminar@dst.co.th

4 ผู้เข้าสัมมนาคัดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด

แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook
(คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

Zoom Client for Meetings

The web browser client will download automatically when you start or join your first Zoom meeting, and is also available for manual download here.

Download Version 5.0.0 (23168.0427)

- ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ

เงื่อนไขการเข้าอบรม

1. กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 User
2. ผู้เข้าสัมมนาต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่จะเปิดอย่างน้อย 20 นาที
3. ผู้เข้าสัมมนาต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริงด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
4. ผู้เข้าสัมมนาสามารถกดปุ่มยกมือ (Raise Hand) พิมพ์ข้อความผ่านช่องทางแชทได้ระหว่างการอบรม

5. หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการหลังเสร็จสิ้นการอบรม
6. เมื่อท่านชำระเงิน บริษัทฯ จะส่ง Link การเข้าสัมมนาและไฟล์เอกสารล่วงหน้า 3 วันทำการก่อนวันสัมมนา โดยทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในารยกเลิกและคืนเงินทุกกรณี

- ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แร หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.dst.co.th Call center 02-555-0700 กด 1