



เทคนิค...การ

# เจรจา ต่อรอง ในงานจัดซื้อ

(Purchasing Negotiation Technique)



เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรองทั้งที่รู้ตัว และไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

**\* แนวคิด หลักการ**

และวิธีการเจรจาต่อรองอย่างถูกต้อง

**\* “ข้อควรทำ” และ “ข้อห้ามทำ”**

ในแต่ละขั้นของการเจรจาต่อรอง

**\* เทคนิคการเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์**

**\* การเจรจาเป็นทีม การแบ่งหน้าที่ในการเจรจา**

**Promotion**

**เข้าอบรมเดือน ส.ค. 2563**

**1. สิ่วฟรีกัน !! DHARMNITI Planner 2021**

**2. เข้าอบรม 2 ท่าน ลด 500 บาท  
เข้าอบรม 3 ท่าน ลด 1,000 บาท**

(หลักสูตรเดียวกัน/ ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ ไม่รวมไปรษณีย์)

**3. พิเศษ !!!** จองอบรมหลักสูตรเดือน ม.ค. - ก.พ. 64  
หน้างานสัมมนาภายใน 31 ส.ค. 63

**สิ่วฟรี Tax Diary 2021 + ปฏิทินจัดตั้งปี 2021  
และรับส่วนลดค่าอบรม 500 บาท เพื่อใช้เป็นส่วนลด  
ของเดือน ม.ค. - ก.พ. 64**  
(สำหรับหลักสูตรมูลค่า 3,900 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT))



**กำหนดการสัมมนา**

วันพฤหัสบดีที่ 17 ธันวาคม 2563

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมรามาดา บาย วินแอดม กรุงเทพฯ

เจ้าพระยาปาร์ค

(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีรัชดาภิเษก)

**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 รบร้อยครั้ง ก็ไม่เพลี่ยงพล้ำสักครั้ง
5. ซัพพลายเออร์เขาคิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ
6. การกำหนดเป้าหมายและวางแผนการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
7. ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
8. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
9. เรียนรู้นักเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อประเภทต่างๆ
10. การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อทางโทรศัพท์
11. การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม
12. เทคนิคการโน้มน้าวใจ
13. การทำ SWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง
14. ถาม-ตอบปัญหา

## วิทยากร

### อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

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

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก.อัลฟ่าแมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์
- 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 (ประชาชน 20) ถ.ประชาชน แขวงบางชื่อ เขตบางชื่อ กรุงเทพฯ 10800

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

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 FAX 02-555-0710