



หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วันที่ 26 ตุลาคม 2563

รุ่นถัดไปวันที่ 27 พฤศจิกายน 2563

โรงแรมจัสตินซิตี สุขุมวิท 23

วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

หัวข้อการสัมมนา (เวลา 9.00 น. - 16.00 น.)

- แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรอง
- เจรจาย่างไรให้จบอย่างชนะทั้งคู่
- การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)
- รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ก็ไม่เพลี่ยงพล้ำสักครั้ง
- ซัพพลายเออร์เขาคิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ
- การกำหนดเป้าหมายและวางแผนในการเจรจาต่อรอง
- ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา
- เรียนรู้นักเจรจาต่อรองประเภทต่างๆ
- การเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์
- การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ

- การทำ SWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง
- ถาม-ตอบปัญหา

วิทยากร : อ. เขียวชาญ รัตนามัทธนะ

▪ **อัตราค่าลงทะเบียน (รวมค่าวิทยากร และเอกสารอบรม อาหารกลางวัน เครื่องดื่ม-ชากาแฟ ขนมว่าง 2 มื้อและวุฒิบัตร)**

ค่าธรรมเนียม/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าธรรมเนียม 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
 หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____