

หลักสูตรออนไลน์ 1 วัน

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ Purchasing Negotiation Technique

วันที่ 20 ตุลาคม 2564 / รันถัดไป วันที่ 22 พฤศจิกายน 2564
เวลา 09.00-16.00 น.

บรรยายโดย

อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIPS

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ AMC
- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550 รวม 18 ปี) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้
- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- เพื่อเข้าใจวิธีเจรจาต่อรองเป็นทีม

หัวข้อสัมมนา

- แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรอง (The correct concept of negotiation process)
- เจรจอย่างไรให้จบอย่างชนะทั้งคู่ (How to do a win-win negotiation)
- การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (How to avoid deadlock)
- ในวงการซื้อขาย ซัพพลายเออร์เขาคิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ (Supplier perception matrix)
- การกำหนดเป้าหมายและวางแผนในการเจรจาต่อรอง (Goal and plan in the negotiation process)
- ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ (Techniques of asking questions and active listening)
- ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละช่วงของการเจรจา (Do and don't in each stage of negotiation)
- เรียนรู้นักเจรจาต่อรองประเภทต่างๆ (Various types of negotiators)
- การเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์ (Negotiating through telephone)
- การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม (How to set up a team)
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ (Persuasion techniques)
- การทำ SWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง (Strategic negotiating by SWOT analysis)
- ถาม-ตอบปัญหา (Q&A)

อัตราค่าสัมมนา Promotion!! เพียง 3,000 บาท (ยังไม่รวม Vat 7%)

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

ติดต่อ คุณดัม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100