



หลักสูตร การเจรจาต่อรองสำหรับงานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่ Negotiation for Modern Procurement & Supply

วันที่ 18 ตุลาคม 2566/วันที่ 27 พฤศจิกายน 2566

วันที่ 20 ธันวาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

หัวข้อการสัมมนา (เวลา 9.00 น. - 16.00 น.)

- หัวข้อการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ
- ปรับแนวคิดให้ถูกต้องเสียก่อนว่าการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพนั้น มิใช่การโต้วาที มิใช่การการเอาแพ้เอาชนะ มิใช่การพบกันครึ่งทาง และมีแบ่งกันคนละครึ่ง หรือถอยคนละก้าว
- ทั้งเราและซัพพลายเออร์ต่างก็ทำธุรกิจ และเป้าหมายก็เหมือนกันคือต่างก็ต้องการกำไร จึงต้องเรียนรู้วิธีการที่จะเจรจาต่อรองให้ชนะทั้งคู่ แบบที่เรียกว่า Win-win negotiation
- กลยุทธ์ในการยอมบางอย่าง เพื่อให้ได้บางอย่างเป็นการแลกเปลี่ยน
- การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่ มิใช่หมกมุ่นอยู่แต่เรื่องราคาและเครดิตเทอม ยังมีอีกหลายเรื่องที่สามารถหยิบยกมาเจรจาเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจของทั้งสองฝ่าย
- รู้ตัวหรือเปล่าว่าซัพพลายเออร์แต่ละรายมองเราแบบไหน
- ตัวอย่างในการเตรียมตัวและการทำการบ้านก่อนจะลงมือเจรจาต่อรอง

- การใช้คำถามแต่ละแบบในระหว่างการเจรจาต่อรอง
- ในระหว่างการเจรจาต่อรอง ต้องฟังอย่างไรจึงจะมีประสิทธิภาพ
- ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละช่วงของการเจรจาต่อรอง
- กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจ
- จัดทีมเจรจาอย่างไร จึงจะมีประสิทธิภาพ • ถาม-ตอบปัญหา

วิทยากร : อ. เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

➤ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา ราคาท่านละ	4,300	301	(129)	4,472
ค่าสัมมนา Online ราคาท่านละ	3,300	231	(99)	3,432

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-363-8368
ชื่อบัญชี บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรัญญา

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 การเจรจาต่อรองสำหรับงานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่****Negotiation for Modern Procurement & Supply**ส่งมาที่ 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: _____