



## หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

### Negotiation Strategy for Purchasing

รุ่นที่ 1 วันที่ 24 มกราคม 2568 เวลา 09.00-16.00 น.

รุ่น ที่ 2 วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2568

รุ่นที่ 3 วันที่ 20 มีนาคม 2568

At GRAPH Hotels Rachadapisek Road

หลักสูตร "เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ รุ่น 6

"ในงานจัดซื้อของทุกองค์กร ผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายจัดซื้อจะพบกับ Supplier และเหล่านักขายหลากหลาย ทั้งนักขายมือใหม่ ที่ขาดประสบการณ์ในงานขาย จนถึงนักขายระดับมืออาชีพ ที่มีประสบการณ์และเทคนิคขั้นสูง ซึ่งจะสามารถจัดการกับ"ฝ่ายจัดซื้อ" ได้อย่างง่ายดาย และคุณกำลังจะตกหลุมพรางและกลยุทธ์ของนักขายนั้นหรือเปล่า?

ทำอย่างไรที่ฝ่ายจัดซื้อจะเป็น Aggressive Buyer ผู้ที่ขาดศิลปะ การเจรจาต่อรองที่ดี มักตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบทั้งทางธุรกิจ และการทำงาน ผู้บริหารงานจัดซื้อ ต้องมีทักษะและเทคนิคที่จะรับมือกับนักขายมือฉกาจทั้งหลาย เพื่อรักษาผลประโยชน์ขององค์กรและผสานความพอใจให้เกิดขึ้นกับทุก ๆ ฝ่ายด้วยสถานการณ์ แบบ Win-Win Negotiation

เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.

- ความหมายของการเจรจาต่อรอง
- หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
- รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง

- กรณีของการเจรจาต่อรอง(สัญญาการบอกกล่าว)
- ประเภทของการเจรจาต่อรอง(สาเหตุ)
- การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
- เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
- Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง

วิทยากร อ.กมลทิพย์ จันทรมัส

**อัตราค่าสัมมนา** (ยังไม่รวม Vat 7%)

## ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม             | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|---------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ราคาท่านละ          | 3,900        | 273    | 117                  | 4,056     |
| ค่าสัมมนา 3 ท่านๆละ | 3,700        | 259    | (111)                | 3,848     |

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา Lotus งามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd,)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ส่งมาที่ [info.ptstraining@gmail.com](mailto: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 50% ของราคาค่าสัมมนา