PTS
Professional Training Solution



หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

Negotiation Strategy for Purchasing

รุ่นที่ 6 วันที่ 24 มกราคม 2568 เวลา 09.00-16.00 น.

รุ่น ที่ 7 วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2568

รุ่นที่ 8 วันที่ 20 มีนาคม 2568

At GRAPH Hotels Rachadapisek Road

หลักสูตร "กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ รุ่น 6

“ในงานจัดซื้อของทุกองค์กร ผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายจัดซื้อจะพบกับ Supplier และเหล่านักขายหลากหลาย ทั้งนักขายมือใหม่ ที่ขาดประสบการณ์ในงานขาย จนถึงนักขายระดับมืออาชีพ ที่มีประสบการณ์และเทคนิคขั้นสูง ซึ่งจะสามารถจัดการกับ”ฝ่ายจัดซื้อ” ได้อย่างง่ายดาย และคุณกำลังจะตกหลุมพรางและกลยุทธ์ของนักขายนั่นหรือเปล่า?

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

<u>เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.</u>

- ความหมายของการเจรจาต่อรอง
- หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
- รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง

PTS
Professional Training Solution

- กรณีของการเจรจาต่อรอง(สัญญาณการบอกกล่าว)
- 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 สาขาLotus รามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368
ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) ที่
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

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

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ **เลขประจำตัวผู้เสียภาษี** 0105566006450

บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

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

PTS
Professional Training Solution

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

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

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

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

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา