

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

(Negotiation for Purchase)

วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2568

วันที่ 20 มีนาคม 2568

โรงแรมจัสมินซิตี

หลักการและเหตุผล :

ในงานจัดซื้อ นั้นนอกจากการจัดหา Supplier และสินค้าที่ดีแล้ว สิ่งหนึ่งที่นักจัดซื้อจะต้องมีคือ ความสามารถในการเจรจาต่อรอง ซึ่งถือว่าเป็นศาสตร์และศิลป์อย่างหนึ่งในงานจัดซื้อ หากผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานด้านการจัดซื้อเป็นผู้ขาดศิลปะในการเจรจาต่อรอง ก็จะเป็นฝ่ายเสียเปรียบในทางธุรกิจ และจะส่งผลถึงความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน

หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เพิ่มทักษะและกลยุทธ์ต่างๆ ในการเจรจาต่อรองกับ ผู้ขาย ทั้งหลาย เพื่อรักษาผลประโยชน์ขององค์กรและผลสร้างความพอใจให้เกิดขึ้นกับทุก ๆ ฝ่าย ด้วยสถานการณ์ แบบ Win-Win Negotiation

กลุ่มเป้าหมาย :

- หัวหน้าและผู้บริหารทุกระดับ
- เจ้าหน้าที่จัดซื้อ

จำนวนผู้เข้าอบรม :

- 20 ท่าน



หัวข้อสัมมนา

- ความหมายของการเจรจาต่อรอง
- หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
- รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- เงื่อนไขความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- การกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง ด้วย เครื่องมือ SWOT Analysis
- การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
- เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
- Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง

ระยะเวลาและรูปแบบการเรียนรู้ :

- ระยะเวลาเรียนรู้ 1 วัน หรือ 6 ชม.
- เรียนภาคทฤษฎี 60% และภาคปฏิบัติ 40%

ผู้สอน : อาจารย์กมลทิพย์ จันทรมัส

ค่าสัมมนา 3,900 บาท +VAT 7%

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์
สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
และส่ง Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
(Professional Training Solution Co.,Ltd.)

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
 1. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 ,

www.ptstraining.co.th

Email: info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร “เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ”

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

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

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: _____