



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ ทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

วันที่ 4 พฤษภาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท 6

หลักการและเหตุผล

เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้ หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

ท่านจะได้ทราบเทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ท่านจะได้เรียนรู้สามารถเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อได้อย่างมืออาชีพ

ท่านจะได้เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อกับวิทยาการที่มีประสบการณ์อย่างโชกโชน

ท่านจะสามารถนำความรู้ที่ได้จากการอบรมไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการบรรยาย

เน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง และมีส่วนร่วม

หลักสูตรนี้สำหรับ ฝ่ายจัดซื้อ ผู้บริหารแผนกจัดซื้อ

ผู้บริหารแผนกจัดซื้อ เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09:00-16:00 น.

แนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรอง

เจรจาอย่างไรให้จบอย่างชนะทั้งคู่

การหลีกเลี่ยงมุมอับหรือเข้าตาจน (Deadlock)

รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ก็ไม่แพ้เสียพล่าสักครั้ง

ซัพพลายเออร์เขาคิดอย่างไรกับฝ่ายจัดซื้อ

การกำหนดเป้าหมายและวางแผนในการเจรจาต่อรอง

ศิลปะการตั้งคำถามและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละขั้นตอนของการเจรจา

เรียนรู้นักเจรจาต่อรองประเภทต่าง ๆ

การเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์

การแบ่งหน้าที่เมื่อเจรจาเป็นทีม

เทคนิคการโน้มน้าวใจ

การทำSWOT Analysis เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง

ถาม - ตอบปัญหา

วิทยากร

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

C.P.M.,A.P.P.,MCIPS

กรรมการผู้จัดการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพ

จัดซื้อ บจก.อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์

นายกสมาคมคนแรก (พ.ศ. 2531-2549) ของ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่ง

ประเทศไทย

คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา

และเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จาก

อังกฤษ

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท

สมัครก่อนวันที่ 28 เมษายน 2560 เหลือเพียง! ท่านละ 3,600 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คิดเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง