

รุ่นที่ 57

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ

Purchasing Negotiation Techniques & Workshop



“เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองด้านจัดซื้อ เพื่อความสำเร็จ”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 1 - วันอังคารที่ 2 กรกฎาคม 2562

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 5,700 + VAT 7% 399 = 6,099 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

บุคคลทั่วไป : 6,200 + VAT 7% 434 = 6,634 บาท

การเจรจาต่อรองเป็นความจำเป็นของมนุษย์ ไม่มีผู้ใดหลีกเลี่ยงได้ พ้น ไม่มีใครอยากเป็นฝ่ายแพ้เสียพลัง และเราก็ไม่อยากจะถูกประณามว่าเป็นฝ่ายเอาเปรียบ นักต่อรองที่ดีควรจะดำเนินการให้ถูกต้องตั้งแต่ต้น กระบวนการไปจนถึงท้ายกระบวนการ โดยให้จบลงในรูปแบบต่างคนต่างได้ ที่เรียกกันว่าชนะทั้งคู่ หรือ Win-Win Negotiations

หลักสูตรนี้มีประโยชน์สำหรับนักจัดซื้อเท่านั้น แต่ให้ประโยชน์สำหรับผู้ทำงานในทุกตำแหน่ง และผู้ประกอบการทุกประเภท ช่วยให้ดำเนินชีวิต และประกอบหน้าที่ การงานได้อย่างไม่เสียหายเปรียบผู้ใด และเป็นผู้ที่นำค้ำสมาคมไม่ถูกประณามว่าเค็มหรือเอาแต่ได้

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การประกอบกิจการงานทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรองทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งอย่างมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้กิจการงานเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วิธีการอบรมและสัมมนา

บรรยายยกตัวอย่างกรณีศึกษา ฝึกซ้อมปฏิบัติโดยแบ่งกลุ่มลงมือเจรจาต่อรอง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่รับผิดชอบงานด้านการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ จัดหา ว่าจ้าง หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้บริหารทั่วไป



Purchasing Negotiation Techniques & Workshop

วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ

และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ได้รับประกาศนียบัตร Lead Assessor for ISO-9000

จากสถาบัน IQC ของอังกฤษ และ

เป็นคนไทยคนแรก และคนเดียวที่ได้รับวุฒิปริญญาตรี MCIPS กิตติมศักดิ์

จากสถาบัน CIPS ประเทศอังกฤษ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก

- เมื่อมีปัญหาและความขัดแย้ง เรามีวิธีใดบ้างในการจัดการกับมัน
- ทดสอบเจตคติและเข้าใจนิสัยของตนเองเกี่ยวกับการต่อรอง
- ความแตกต่างของการต่อรอง 3 รูปแบบ Win-Win, Win-Lose, Lose-Lose Negotiation
- หัวใจของการเจรจาต่อรองคือ หลักเกณฑ์สำคัญ 4 ประการในการยอมบางอย่างให้อีกฝ่าย
- วิธีหลบหลีกก่อนจะเข้ามู่มอับ (Deadlock) และวิธีแกะล็อก
- การกำหนดวัตถุประสงค์ 3 ระดับ และการเพิ่มประเด็นการต่อรอง
- วิธีใช้ประโยชน์จากภายิต รู้เขารู้เรา ครอบครอง ไม่แพ้เสียพลังสักครั้ง
- การวางแผนในการต่อรอง ต้องทำอย่างไร
- ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคาและต้นทุนเพื่อใช้เป็นแนวทางในการเจรจา
- ต้องรู้จักซัพพลายเออร์ว่าเขาคัดกลุ่มลูกค้า 4 ประเภทไว้อย่างไร
- จัดกลุ่มฝึกปฏิบัติลงมือต่อรองรอบแรก

วันที่สอง

- วิธีตั้งคำถาม และประโยชน์ของคำถามแต่ละแบบ
- เทคนิคการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- ข้อควรทำและไม่ควรทำในแต่ละช่วงของการเจรจาต่อรอง
- คำแนะนำเมื่อต้องต่อรองกับคนแต่ละประเภท
- การเตรียมตัวเมื่อจะต้องเจรจาต่อรองกันทางโทรศัพท์
- การจัดทีมเจรจา และหน้าที่ของแต่ละคนในทีม
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ
- การแบ่งเค้กอย่างพอใจทั้งคู่
- การสังเกตอุปกริยาท่าทางระหว่างเจรจาต่อรอง
- ข้อคิดในการจัดที่นั่งในการเจรจาต่อรอง
- จัดกลุ่มฝึกปฏิบัติลงมือต่อรองรอบสอง



NEGOTIATION

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81