



หลักเกณฑ์สำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง(Online) (Critical Principles in Negotiation Process)



“ปลูกพลังความคิดสร้างสรรค์ในตัวคุณ เพื่อสร้างงานที่โดดเด่นและแตกต่าง”

วันที่จัด วันพฤหัสบดีที่ 13 พฤษภาคม 2564

สมาชิก : 1,500 + VAT 7% 105 = 1,605บาท

เวลา 09.00-12.00 น. (ลงทะเบียน 08.00 น.)

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

Online ผ่านโปรแกรม Video Conferencing

บุคคลทั่วไป : 1,800 + VAT 7% 126 = 1,926 บาท

“หลายคนเข้าใจผิดว่าการเจรจาต่อรองคือการพบกันครึ่งทาง และหลายคนก็เข้าใจถูกเพียงครึ่งเดียวว่าการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ในสิ่งที่เราต้องการ แต่แท้ที่จริงแล้วการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ใกล้เคียงมากที่สุดกับสิ่งที่เราต้องการโดยที่คู่เจรจาของเราจะต้องพอใจด้วย

หลักสูตรออนไลน์ 3 ชั่วโมงนี้ มีเนื้อหาสาระเพียงพอที่จะทำให้ท่านเข้าใจหลักเกณฑ์สำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง ซึ่งท่านสามารถนำไปต่อยอดใช้ในชีวิตประจำวันและการประกอบธุรกิจของท่านได้

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

มีความเข้าใจในหลักเกณฑ์สำคัญที่จะนำไปสู่การเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่ต้องรับผิดชอบในการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงการเจรจาทั้งในธุรกิจทั่วไปและกับภายในหน่วยงานเดียวกัน

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การเจรจาต่อรองเป็นความจำเป็นของทุกคน เพราะถ้าคุณเจรจาต่อรองไม่เป็น คุณก็ไม่มีทางได้ แม้ว่าสิ่งนั้นเป็นสิทธิที่คุณควรจะได้ก็ตาม
- ทำอย่างไรจึงจะเจรจาต่อรองให้จบแบบสวย ๆ ที่เรียกกันว่า Win-Win Negotiation
- หัวใจของการเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จคือ เทคนิคในการยอมบางอย่างเพื่อจะได้บางอย่างจากเขา
- ทำความเข้าใจในแต่ละขั้นตอนของการเจรจาต่อรอง
- ข้อห้ามและสิ่งที่พึงหลีกเลี่ยงในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะที่สำคัญซึ่งนักเจรจาต่อรองพึงมี



วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายคณบดีคนแรกสมาคมบริหารงานจัดซื้อ

และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

คุณสุชาติ ประเสริฐสม

อุปนายกและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยกรรมการบริหาร สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ AMC

😊หลักสูตรแนะนำเพื่อต่อยอดงานจัดซื้อ😊

1. เตรียมความพร้อมเพื่อเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ
2. จัดซื้ออย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
3. การประหยัดต้นทุนอย่างยั่งยืนในการบริหารงานจัดซื้อจัดจ้าง
4. เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ
5. จัดซื้ออย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

ที่ 02-717-3000 ต่อ 81, Email: et@tpa.or.th