

หลักเกณฑ์สำคัญในการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดหา

Critical Principles in Purchasing Negotiation



“ถ้าคุณเป็น “นักจัดซื้อ” คุณต้องรู้หลักเกณฑ์

วันที่จัด **รุ่น 1** : วันพฤหัสบดีที่ 17 มิถุนายน 2564

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

หลายคนเข้าใจผิดว่าการเจรจาต่อรองคือการพบกันครึ่งทาง และหลายคนก็เข้าใจถูกเพียงครึ่งเดียวว่าการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ในสิ่งที่เราต้องการ แต่แท้ที่จริงแล้วการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ใกล้เคียงมากที่สุดกับสิ่งที่เราต้องการโดยที่คู่เจรจาของเราจะต้องพอใจด้วย

หลักสูตรนี้จะทำให้เข้าใจว่าอะไรคือหลักเกณฑ์สำคัญที่จำเป็นต้องใช้ในการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดหา อันจะนำไปสู่ความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบชนะทั้งคู่ (Win-Win Negotiation)

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

มีความเข้าใจในหลักเกณฑ์สำคัญที่จะนำไปสู่การเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่ต้องรับผิดชอบในการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดหา รวมถึงการเจรจาทั้งในธุรกิจทั่วไปและการเจรจาภายในหน่วยงานเดียวกัน



วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
คนไทยคนแรกที่ได้รับประกาศนียบัตร C.P.M. และ A.P.P.
จากสมาคมบริหารงานจัดซื้อจัดหาแห่งอเมริกา

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- หลักเกณฑ์และแนวคิดที่ถูกต้องของกระบวนการเจรจาต่อรอง
- ทำอย่างไรจึงจะเจรจาต่อรองให้จบแบบสวยๆ ที่เรียกว่า Win-Win Negotiation
- รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง แต่ทำอย่างไรจึงจะรู้เขารู้เรา
- จะเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์ได้ดี นักจัดซื้อต้องมีคุณสมบัติอย่างไรบ้าง
- เทคนิคการเตรียมบางอย่างเพื่อเอาไปแลกหมัดในระหว่างการเจรจาต่อรอง
- วิธีวางแผนในการเจรจาต่อรอง
- ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละช่วงของการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ
- เจรจาย่างไรถ้าฝ่ายจัดซื้อเป็นมयरอง หรือเมื่อต้องเจรจากับ Monopoly

😊แนะนำหลักสูตรต่อยอดสำหรับท่าน😊

1. การประหยัดต้นทุนอย่างยั่งยืนในการบริหารงานจัดซื้อจัดหา
2. เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ
3. เตรียมความพร้อมเพื่อเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ
4. จัดซื้ออย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
5. เคล็ดไม่ลับในงานจัดซื้อ เพื่อเพิ่มผลกำไรให้องค์กร

สอบถามเพิ่มเติม โทร.0-2717-3000-29 ต่อ 81 Call Center