



Negotiation Techniques for Procurement Professionals

การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้ออย่างมืออาชีพ

หากท่านรู้สึกประหม่า ไม่แน่ใจว่าจะเริ่มเจรจาอย่างไรในงานจัดซื้อ เกรงว่าไม่สามารถเจรจาเพื่อสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับองค์กรได้ ไม่มั่นใจว่าผลการเจรจากับผู้ขายนั้นเหมาะสมและดีที่สุดสำหรับสถานะการณ์หรือไม่ ประสบการณ์ในงานจัดซื้อมักช่วยให้ท่านจัดซื้อผ่านความรู้สึกดังกล่าว และสะสมความชำนาญเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการต่อรอง

หากแต่องค์กรของท่านสามารถรอให้นักจัดซื้อเรียนรู้เรื่องการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ โดยใช้ประสบการณ์ตรงและการลงมือ ลองถูกเพื่อสะสมประสบการณ์ได้หรือไม่ ? วิธีที่ดีในการเตรียมตัวสำหรับการเจรจา เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักจัดซื้อ รวมถึงการประเมินการเจรจาต่อรองสำหรับการพัฒนาเทคนิคการเจรจาต่อรองในอนาคตนั้น ได้ถูกรวบรวมมาเพื่อถ่ายทอดอย่างกระชับและเหมาะสมสำหรับการนำไปปฏิบัติจริง

หัวข้อสัมมนา

- ความหมาย วิธีการ และขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- วิธีการเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรอง
- การตั้งวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง
- เข้าใจหลักการแลกเปลี่ยนระหว่างต้นทุน และผลประโยชน์
- หลักการเจรจาต่อรองบนพื้นฐานแบบต่าง ๆ
- หลุมพราง และข้อควรระวังในการเข้าสู่การเจรจาต่อรอง
- กลวิธีการเจรจาต่อรอง
- กลวิธีการเจรจาต่อรองราคา ในงานจัดซื้อ
- มิติความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรองระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้มีประสบการณ์ระดับต้น (1-2 ปี)

ผู้ที่มีพื้นฐานจัดซื้อเบื้องต้น , ผู้ที่ต้องการเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรอง ,

ผู้ที่ต้องการเพิ่มความมั่นใจในการต่อรอง

วิทยากร

บรรยายโดย **ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ**

Vice President, Strategic & Business Development

Thai LM Intertrade Co., Ltd. , Ultra Modern Manufacturing Co., Ltd.

วิทยากรประจำสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย





ดร.วีรวัฒน์ ปัญญานคุณ

Verawat Panyathanakun, Ph.D.

Vice President, Strategic & Business Development

Thai LM Intertrade Co., Ltd. , Ultra Modern Manufacturing Co., Ltd.

วิทยากรประจำสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

การศึกษา :

- วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาฟิสิกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) สาขาการตลาดสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)
- วิทยาศาสตร์ดุขฎิบัณฑิต สหสาขาวิชาธุรกิจเทคโนโลยี และการจัดการนวัตกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วุฒิบัตรชั้นสูง (Advanced Certificate) การจัดซื้อและ การบริหารจัดการซัพพลายเชน
หลักสูตรนานาชาติ (ITC, UNCTAD/ WTO)

งานปัจจุบัน :

- รองประธานบริษัท และกรรมการผู้จัดการ : บริษัท ไทย แอล เอ็ม อินเตอร์เทรด จำกัด และ
บริษัท อัลตรา โมเดิร์น แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด
- อาจารย์พิเศษสถาบันการศึกษา : บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ศูนย์นวัตกรรมธุรกิจ
สถาบันบัณฑิตพัฒน
- บริหารศาสตร์, คณะบริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า), คณะสิ่งแวดล้อมและ
ทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล (หลักสูตรนานาชาติ)

งานสังคม :

- ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา กรรมการบริหารสมาคมบริหารงานจัดซื้อและจัดการซัพพลายเชน
แห่งประเทศไทย
- (Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand-PSCMT) ปี 2550-2558
- คณะทำงานคุณวุฒิวิชาชีพสาขาโลจิสติกส์ ส่วนงานจัดซื้อ และจัดจ้าง สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ
(องค์การมหาชน) ปี 2556-2557
- อนุกรรมการวิชาการวิทยาศาสตร์สู่เชิงพานิชย์ วุฒิสภา ปี 2556-2557
- คณะกรรมการกลั่นกรองผลงานวิชาการด้านเศรษฐกิจ เครือข่ายสหวิทยาการแห่งราชบัณฑิตยสถาน
ปี 2556 และ 2557
- วิทยากรบรรยายสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (ปัจจุบัน)

อัตราค่าอบรม Online หลักสูตรอบรม 1 วัน (6 ชั่วโมง/วัน)

ค่าอบรมหลักสูตร Online

฿ 3,000



ระยะเวลาการเรียน 09:00 – 16:00 น. (6 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ 3,000 บาท จากปกติ 4,200 บาท

**หมายเหตุ : ราคาี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% **

**** Promotion !!**

สมัครอบรม 2 ท่านขึ้นไป ได้รับส่วนลด 10% ตั้งแต่ท่านแรก

รายละเอียดการชำระเงิน

** สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป. 4/2528 และ ทป. 19/2530 ข้อ 8(2) **



ออมทรัพย์ สาขาถนนสาทรเหนือ (เอ.ไอ.-เซ็นเตอร์)

เลขที่บัญชี 397-1-43249-4

ชื่อบัญชี สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ส่งหลักฐานการชำระเงินมาที่



training@pscmt.or.th, helpdesk@pscmt.or.th

ติดต่อสอบถามข้อมูล หรือจองสัมมนาได้ที่



02 – 2367916 ถึง 7



www.pscmt.or.th



Training@pscmt.or.th



ThaiBuyer

helpdesk@pscmt.or.th

QR Code

LINE @pscmt

