



## การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ในการจัดซื้อและทำงานร่วมกับแผนกอื่น

### Triple Win Negotiation for Procurement and Co-ordination with Other Divisions

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการเจรจาต่อรองรูปแบบใหม่แบบ Triple Win ซึ่งเป็นพัฒนาการการเจรจาต่อรองจากแบบ Win Win ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีแล้ว ในหมู่นักเจรจาต่อรองในการจัดซื้อ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเรียนรู้กลยุทธ์ของพนักงานขายซึ่งมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกันที่ต้องศึกษาและเท่าทันกัน
3. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาฝึกทักษะการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
4. เพื่อเป็นการรักษามลประโยชน์และขณะเดียวกันรักษาสัมพันธภาพกับ Supplier ของคุณเพื่อสร้าง Competitive Advantage เหนือคู่แข่งของคุณ

#### หัวข้อสัมมนา

- อย่าแค่สื่อสารแต่ต้องสร้างสัมพันธภาพกับกลุ่มเป้าหมาย
- การวิเคราะห์อำนาจในการเจรจาต่อรอง
- Workshop การวิเคราะห์อำนาจแห่งการเจรจาต่อรอง
- การตัดสินใจด้วยอารมณ์ VS ด้วยเหตุผล
- Workshop การเจรจาต่อรองที่พนักงานขายชอบใช้กับฝ่ายจัดซื้อ เช่น Emotional Decoy
- สูตร RCCLASS การสร้างอิทธิพลและแรงจูงใจ
- สูตร 13 อำนาจแห่งการเจรจาต่อรอง
- สูตรการสร้างความไว้วางใจระหว่างกัน TRUST FACTOR
- 4 P ในการเจรจาต่อรอง
- 24 วิธีการสร้างอิทธิพลแห่งการจูงใจคู่เจรจาของท่าน
- ยุทธศาสตร์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบบ Triple Win แบบชนะสามฝ่าย
- Workshop ข้อสมมติฐานและข้อเท็จจริงในการเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย
- การเตรียมตัวให้พร้อม
- การสำรวจความต้องการ
- การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหว
- การพิจารณาข้อเสนอ
- Workshop Positive และ Negative Price Negotiation Zone
- การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
- ขอบเขตของการต่อรอง
- การปิดการเจรจา
- การผูกปมให้กระชับ
- กลยุทธ์ 13 ประการของ Aggressive Buyer ในการจัดการกับพนักงานขาย
- การเจรจากับพนักงานขายแบบตัวต่อตัวและ พนักงานขายประเภทต่างๆ
- การเจรจากับธุรกิจขนาดใหญ่
- การเจรจาต่อรองกับพนักงานกลุ่ม Gen Y
- Format การขายแบบจูงใจที่พนักงานขายใช้กับฝ่ายจัดซื้อ
- Workshop การเจรจาต่อรองกับคู่เจรจาที่มีปัญหาและมีบุคลิกต่างๆ

#### หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้มีประสบการณ์ระดับกลาง ( 3-5 ปี ) เช่น

ผู้บริหารองค์กร , ผู้จัดการจัดซื้อ , เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ระดับกลาง – สูง หรือผู้ที่สนใจในทุก ๆ ธุรกิจ

## วิทยากร

บรรยายโดย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd.

อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท ไอศกอส จำกัด





## ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Dr.Vichai Vongsilpavattana

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

### งานปัจจุบัน :

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd..  
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด

### ประสบการณ์ทำงาน :

- อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส :: บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย :: บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย :: บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค :: บริษัท พร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป :: สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป :: บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

### การศึกษา :

- ปริญญาเอก :: การบริหารธุรกิจ Ph.D. in Management จากสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท :: พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA :: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อุดมศึกษา :: โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- ปริญญาตรี :: บัญชีบัณฑิต :: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### การฝึกอบรมและการทำงานในต่างประเทศ :

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM : PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM : PROCTER & GAMBLE AND WALMART : ARKANSAS USA

### ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

#### วิทยากร :

- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (สสท)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME ( ISMED )
- คณะบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- คอลัมน์นิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips



## ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Dr.Vichai Vongsilpavattana

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

### ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

#### วิทยากร :

- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy ([www.VichaiSalesAcademy.com](http://www.VichaiSalesAcademy.com))
- สถาบัน Business Network Guru ([www.BusinessNetworkGuru.com](http://www.BusinessNetworkGuru.com))
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ

### อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ :

- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย

### กิจกรรมพิเศษ :

- คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย
- คอลัมน์นิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips
- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy ([www.VichaiSalesAcademy.com](http://www.VichaiSalesAcademy.com))
- สถาบัน Business Network Guru ([www.BusinessNetworkGuru.com](http://www.BusinessNetworkGuru.com))
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ

อัตราค่าอบรม ONLINE หลักสูตรอบรม 1 วัน (6 ชั่วโมง/วัน)

ค่าธรรมเนียมหลักสูตรอบรม ONLINE

฿ 3,000

<< ระบบการเรียนการสอนแบบ Online >>

เรียนโดยระบบ Online ผ่านโปรแกรม



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

ราคาพิเศษ 3,000 บาท จากปกติ 4,200 บาท

\*\* หมายเหตุ : ราคาที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% \*\*

**\*\* Promotion !!**

สมัครอบรม 3 ท่าน ในหลักสูตรเดียวกัน ท่านที่ 3 ลด 50% \*\*

รายละเอียดการชำระเงิน

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



ออมทรัพย์ สาขา ย่อยสี่แยกถนนจันทน์ - เลียบคลองช่องนนทรี

เลขที่บัญชี 747 – 2 – 13256 – 8

ชื่อบัญชี สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

และส่ง หลักฐานการชำระเงินมาที่



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

ติดต่อสอบถามข้อมูล หรือจองสัมมนาได้ที่



02 – 678 – 6786 ถึง 7



www.pscmt.or.th



Training@pscmt.or.th



ThaiBuyer

helpdesk@pscmt.or.th

QR Code

LINE @pscmt



หมายเหตุ :

กรุณาส่งสำเนาใบโอนเงินพร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงิน และดำเนินการออกเอกสารใบเสร็จรับเงิน เป็นลำดับถัดไป