



ระยะเวลาอบรม 1 วัน

บรรยายโดย :

ดร. วิชัย ว่องกิตติพัฒน์


ติดต่อสอบถามข้อมูล
หรือจองสัมมนาได้ที่

QR Code
Line Add



QR Code
Website



 02 - 678 - 6786 ถึง 7

 Training@pscmt.or.th

helpdesk@pscmt.or.th

 www.pscmt.or.th

 @PSCMT

บรรยายโดย **ดร.วิชัย ว่องกิตติพัฒน์**

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

อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้มีประสบการณ์ระดับกลาง (3-5 ปี) เช่น

ผู้บริหารองค์กร , ผู้จัดการจัดซื้อ , เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ระดับกลาง – สูง หรือผู้ที่สนใจในทุก ๆ ธุรกิจ

หัวข้อสัมมนา

- ทำไมการเจรจาต่อรองจึงสำคัญต่อธุรกิจ
- กบดักการเจรจาต่อรอง
- การพิสูจน์ความเชื่อทางการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด
- พฤติกรรมที่ไม่ใช่คำพูดในการเจรจาต่อรอง
- Workshop การจับเท็จการเจรจาต่อรอง
- การสร้างความไว้วางใจ
- หลักจิตวิทยาในการสร้างความไว้วางใจ
- เกมค้นหาตัวโปรดของเพื่อนในหัวใจคุณ
- 24 วิธีในการเสนอขายความคิดแบบจงใจ
- เทคนิคการจำชื่อคนและเรียกชื่อให้ถูกต้อง
- ผู้ซื้อชนะ ผู้ขายชนะ, ผู้ซื้อแพ้ ผู้ขายชนะ, ผู้ซื้อ ชนะ ผู้ขายแพ้ และ ผู้ซื้อแพ้ ผู้ขายแพ้
- การชนะ 3 ฝ่าย
- ความเป็นผู้นำในการเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์คน 3 ประเภท ในการเจรจาต่อรอง
- สูตรการเจรจาต่อรอง – RESPECT
- การทดสอบ Ear-Q
- Bargaining Zone Game
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจทั่วไป
- การเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์
- การเจรจาต่อรองแบบตัวต่อตัว Oh, Yes. Show me. Oh, No
- การเจรจาต่อรองกับธุรกิจขนาดใหญ่
- Workshop ไอคิริมของหนู



ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Dr.Vichai Vongsilpavattana

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

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 อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล 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.

ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

วิทยากร :

- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- สถาบัน Business Network Guru (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
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนครสวรรค์ สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย

กิจกรรมพิเศษ :

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

สิทธิประโยชน์สมาชิก

**** ขอสงวนสิทธิ์ให้สมาชิกสมาคมฯ เท่านั้นที่จะใช้สิทธิ์ต่าง ๆ ได้ (สิทธิส่วนบุคคล ไม่สามารถโอนสิทธิ์หรือให้ผู้อื่นใช้สิทธิ์แทนได้) ****

อัตราค่าสมาชิก (ราคา/ท่าน)

- รายปี ปีละ 100 บาท (ต่อท่าน ราคารวม Vat 7% แล้ว)
- สมาชิกตลอดชีพ ท่านละ 600 บาท (ต่อท่าน ราคารวม Vat 7% แล้ว)

สิทธิประโยชน์ของสมาชิกรายปี

1. ได้รับจุลสารสมาคมฯ ที่นำเสนอบทความในด้านการจัดซื้อและซัพพลายเชน ที่น่าสนใจและข่าวคราวต่าง ๆ ฟรี
2. สิทธิในการเข้าร่วมอบรมสัมมนาและเข้าร่วมโครงการวิวัฒนาการต่าง ๆ ในราคาพิเศษสำหรับสมาชิกรายปี
3. สิทธิในการเข้าเว็บไซต์ของสมาคมฯ เพื่อสืบค้นบทความต่าง ๆ ในระดับสมาชิกรายปี

สิทธิประโยชน์ของสมาชิกตลอดชีพ

1. ได้รับจุลสารวิสัยทัศน์สมาคมฯ ที่นำเสนอบทความในด้านการจัดซื้อและซัพพลายเชน ที่น่าสนใจและข่าวคราวต่าง ๆ ฟรี
2. สิทธิในการเข้าร่วมรับฟัง Food For Thought ที่จัดเป็นประจำโดยไม่มีค่าใช้จ่าย
3. สิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรม Site Visit โดยมีค่าใช้จ่ายตามที่กำหนด
4. สิทธิในการเข้าร่วมอบรมสัมมนาและเข้าร่วมโครงการวิวัฒนาการต่าง ๆ ในราคาพิเศษสำหรับสมาชิกตลอดชีพ
5. สิทธิในการเข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปีและ Purchasing Month โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
6. สิทธิในการเข้าเว็บไซต์ของสมาคมฯ เพื่อสืบค้นบทความต่าง ๆ ในระดับสมาชิกตลอดชีพ

อัตราค่าอบรม ตามประเภทสมาชิก

หลักสูตรอบรม 1 วัน

- ราคาบุคคลทั่วไป 4,494.- (ราคารวม Vat 7% แล้ว ต่อคน)
- ราคาสมาชิกรายปี 4,066.- (ราคารวม Vat 7% แล้ว ต่อคน ยังไม่รวมค่าสมัครสมาชิก)
- ราคาสมาชิกตลอดชีพ 3,745.- (ราคารวม Vat 7% แล้ว ต่อคน ยังไม่รวมค่าสมัครสมาชิก)

**** Promotion !! สมัครอบรม 2 ท่าน ในหลักสูตรเดียวกัน ท่านที่ 3 ลด 50% (ตามประเภทสมาชิก) ****

รายละเอียดการชำระเงิน

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

ธนาคาร	กสิกรไทย (K Bank)
เลขที่บัญชี	747-2-13256-8
ชื่อบัญชี	"สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย"
ประเภท	บัญชีออมทรัพย์
สาขา	ย่อยสี่แยกถนนจันทน์-เลียบบคลองช่องนนทรี

หมายเหตุ :

กรุณาส่งสำเนาใบโอนเงินพร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงิน และดำเนินการออกเอกสารใบเสร็จรับเงิน เป็นลำดับถัดไป