



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)
- วิทยาศาสตร์ดุขฎีบัณฑิต สหสาขาวิชาธุรกิจเทคโนโลยี และการจัดการนวัตกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วุฒิบัตรขั้นสูง (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), คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล (หลักสูตรนานาชาติ)

งานสังคม :

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