

รุ่นที่ 56

เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อให้ประสบความสำเร็จ

Purchasing Negotiation Techniques & Workshop



“เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองด้านจัดซื้อ เพื่อความสำเร็จ”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 18 - วันอังคารที่ 19 มีนาคม 2562

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 5,700 + VAT 7% 399 = 6,099 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 6,200 + VAT 7% 434 = 6,634 บาท

การเจรจาต่อรองเป็นความจำเป็นของมนุษย์ ไม่มีผู้ใดหลีกเลี่ยงได้ พันธุ์ไม่มีใครอยากเป็นฝ่ายเปลืองพลัง และเราก็ไม่อยากถูกประเมินว่าเป็นฝ่ายเอาเปรียบ นักต่อรองที่ดีควรจะดำเนินการให้ถูกต้องตั้งแต่ต้น กระบวนการไปจนจบท้ายระบบ โดยให้จบลงในแบบต่างคนต่างได้ ที่เรียกกันว่าชนะทั้งคู่ หรือ Win-Win Negotiations

หลักสูตรนี้มีประโยชน์สำหรับนักจัดซื้อเท่านั้น แต่ให้ประโยชน์สำหรับผู้ทำงานในทุกตำแหน่ง และผู้ประกอบการทุกประเภท ช่วยให้ดำเนินชีวิต และประกอบหน้าที่ การงานได้อย่างไม่เสียหายเปรียบผู้ใด และเป็นผู้ที่นำค้ำสมาคมไม่ถูกประณามว่าเค็มหรือเอาแต่ได้

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การประกอบกิจการงานทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรองทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งอย่างมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ย่อมทำให้กิจการงานเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้

- เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้โดยมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วิธีการอบรมและสัมมนา

บรรยายยกตัวอย่างกรณีศึกษา ฝึกซ้อมปฏิบัติโดยแบ่งกลุ่มลงมือเจรจาต่อรอง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

ผู้ที่รับผิดชอบงานด้านการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ จัดหา ว่าจ้าง หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้บริหารทั่วไป

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก

- เมื่อมีปัญหาและความขัดแย้ง เรามีวิธีใดบ้างในการจัดการกับมัน
- ทดสอบเจตคติและเข้าใจนิสัยของตนเองเกี่ยวกับการต่อรอง
- ความแตกต่างของการต่อรอง 3 รูปแบบ Win-Win, Win-Lose, Lose-Lose Negotiation
- หัวใจของการเจรจาต่อรองคือ หลักเกณฑ์สำคัญ 4 ประการในการยอมบางอย่างให้อีกฝ่าย
- วิธีหลบหลีกก่อนจะเข้ามูมอับ (Deadlock) และวิธีแกะล็อก
- การกำหนดวัตถุประสงค์ 3 ระดับ และการเพิ่มประเด็นการต่อรอง
- วิธีใช้ประโยชน์จากภาษีตัวเรา รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ไม่แพ้ฝ่ายสักครั้ง
- การวางแผนในการต่อรอง ต้องทำอย่างไร
- ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคาและต้นทุนเพื่อใช้เป็นแนวทางในการเจรจา
- ต้องรู้จักชีพพลายเออร์ว่าเขาจัดกลุ่มลูกค้า 4 ประเภทไว้อย่างไร
- จัดกลุ่มฝึกปฏิบัติลงมือต่อรองรอบแรก

วันที่สอง

- วิธีตั้งคำถาม และประโยชน์ของคำถามแต่ละแบบ
- เทคนิคการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- ข้อควรทำและไม่ควรทำในแต่ละช่วงของการเจรจาต่อรอง
- คำแนะนำเมื่อต้องต่อรองกับคนแต่ละประเภท
- การเตรียมตัวเมื่อจะต้องเจรจาต่อรองกันทางโทรศัพท์
- การจัดทีมเจรจา และหน้าที่ของแต่ละคนในทีม
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ
- การแบ่งเค้กันอย่างพอใจทั้งคู่
- การสังเกตอากัปกริยาท่าทางระหว่างเจรจาต่อรอง
- ข้อคิดในการจัดที่นั่งในการเจรจาต่อรอง
- จัดกลุ่มฝึกปฏิบัติลงมือต่อรองรอบสอง



NEGOTIATION

วิทยากร

คุณเชี่ยวชาญ รัตนมัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ

และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ได้รับประกาศนียบัตร Lead Assessor for ISO-9000

จากสถาบัน IQC ของอังกฤษ และ

เป็นคนไทยคนแรก และคนเดียวที่ได้รับวุฒิปริญญา MCIPS กิตติมศักดิ์

จากสถาบัน CIPS ประเทศอังกฤษ