

# การเจรจาต่อรอง สำหรับ งานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่

Negotiation for Modern Procurement & Supply



## IMPORTANCE

- ❑ เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ตระหนักว่า การทำธุรกิจทุกชนิดเต็มไปด้วยการต่อรอง ทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ทั้งมีรูปแบบและไร้รูปแบบ หากขาดทักษะที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองย่อมทำให้ธุรกิจเสียหายหรือขาดประโยชน์ที่ควรจะได้
- ❑ เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาเข้าใจหลักการและวิธีที่จะเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่พึงจะได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- ❑ เพื่อเข้าใจวิธีเจรจาต่อรองเป็นทีม

[www.nidapro.com](http://www.nidapro.com)

Line: @nidapro

E-Mail:

[nidaprofes@gmail.com](mailto:nidaprofes@gmail.com)

Tel: 097-096-2584

Nida Professional Training Co., Ltd.  
Head Office  
72/500 Tiwanon Rd., Baanmai,  
Pakkred, Nontaburi 11120  
Tax ID: 0-1255-44003-53-9

## CONTENT

1. ปรับแนวคิดให้ถูกต้องเสียก่อนว่าการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพนั้น มีใช้การโต้วาที มีใช้การเอาแพ้เอาชนะ มีใช้การพบกันครึ่งทาง และมีใช้แบ่งกันคนละครึ่ง หรือถอยคนละก้าว
2. ทั้งเราและซัพพลายเออร์ต่างก็ทำธุรกิจ และเป้าหมายก็เหมือนกัน คือต่างก็ต้องการกำไร จึงต้องเรียนรู้วิธีการที่จะเจรจาต่อรองให้ชนะทั้งคู่ แบบที่เรียกว่า Win-win negotiation
3. กลยุทธ์ในการยอมบางอย่าง เพื่อให้ได้บางอย่างเป็นการแลกเปลี่ยน
4. การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่ มีใช้หมกมุ่นอยู่แต่เรื่องราคาและเครดิตเทอม ยังมีอีกหลายเรื่องที่สามารถหยิบยกมาเจรจา เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจของทั้งสองฝ่าย
5. รู้ตัวหรือเปล่าว่าซัพพลายเออร์แต่ละรายมองเราแบบไหน
6. ตัวอย่างในการเตรียมตัวและการทำกรบ้านก่อนจะลงมือเจรจาต่อรอง
7. การใช้คำถามแต่ละแบบในระหว่างการเจรจาต่อรอง
8. ในระหว่างการเจรจาต่อรอง ต้องฟังอย่างไรจึงจะมีประสิทธิภาพ
9. ข้อควรทำและข้อห้ามในแต่ละช่วงของการเจรจาต่อรอง
10. กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจ
11. จัดทีมเจรจาอย่างไร จึงจะมีประสิทธิภาพ
12. ถาม-ตอบปัญหา

## LECTURER

**คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ**  
B.Sc., LL.B., C.P.M., A.P.P., MCIPS

Experiences:

- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคม  
บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยคนแรก (พ.ศ.2531-2549)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับวุฒิปัตรี  
C.P.M. และ A.P.P. จากสหรัฐอเมริกา  
และ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ
- ได้รับประกาศนียบัตร Lead  
Assessor for ISO-9000 จากสถาบัน  
IQC ของอังกฤษ

## TRAINING RATES

**In HOTEL**

4,300+VAT301 = 4,601  
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 129 บาท)

**By ZOOM**

3,300+VAT231 = 3,531  
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 99 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย  
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%