



Excellent Logistics Provider

Public Training หลักสูตร

เทคนิคการเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อยุคดิจิทัล

27 กันยายน 2567 : เวลา 09:30 - 16:30 น.
ณ สถาบันวิชาการ V-SERVE อาคาร MD Tower ชั้น 20



ดร.นพพล สุวรรณทรัพย์
วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิด้านการซื้อขายภาคธุรกิจ

หัวข้อสัมมนา

- ความหมายของการเจรจาต่อรอง
- หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
- รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- เจาะไขความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- การกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง ด้วย เครื่องมือ SWOT Analysis
- การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
- เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
- Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง



สามารถชำระเงินได้ ดังนี้

- โอนเงินเข้าบัญชีกระแสรายวัน บริษัท วี-เวิร์ลด์ จำกัด
- ธนาคาร กสิกรไทย สาขา อ่อนนุช
- บัญชีเลขที่ 060-1-06923-7

อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ท่านแรก 2,000 บาท
- ท่านถัดไป 1,500 บาท
- ราคานี้ยังไม่รวม VAT 7 %
- มีหัก ณ ที่จ่าย 3 %
- ลดหย่อนภาษีได้ 200 %



02-744-1007/089-2048463



Training2@V-Servegroup.com



www.v-serveacademy.com