



เทคนิค **ONSITE&ONLINE** การเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ จัดหา

28 สิงหาคม 69

เวลา 09:30 - 16:30 น.
ณ สถาบันฯ & ONLINE

หัวข้ออบรมสัมมนา

- ความหมายของการเจรจาต่อรอง
- หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
- รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- เชื้อไขความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง

- การกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง ด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis
- การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
- เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ



REGISTER NOW

วิทยากร

ผศ.ดร.นพปฎล สุวรรณทรัพย์
ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดซื้อ จัดหา

อัตราค่าใช้จ่าาย

- ราคาท่านละ 2,500 บาท
- ราคาี้ยังไม่รวม Vat 7%
- สามารถ หัก ณ ที่จ่าย 3 %
- ลดหย่อนภาษีได้ 200%



089-2048463



training2@v-servegroup.com



www.v-serveacademy.com