

เทคนิค การเจรจาต่อรอง ในงานจัดซื้อ จัดหา

เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ
เพื่อสร้างความได้เปรียบ **ลดต้นทุน**
และ**เพิ่มประสิทธิภาพ**ในงานจัดซื้อจัดหา



วิทยากร

ผศ.ดร.นพพล สุวรรณทรัพย์
ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดซื้อ จัดหา



30 ตุลาคม 69

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



ONSITE



ONLINE

หัวข้ออบรมสัมมนา



ความหมายของการเจรจาต่อรอง



หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจา
ต่อรอง



รูปแบบของการเจรจาต่อรอง



องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการ
เจรจาต่อรอง



เงื่อนไขความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง



การกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง
ด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis



การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
ที่มีประสิทธิภาพ



การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์
กับทุกฝ่าย



เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและ
ไม่เสียเปรียบ

โปรโมชั่นพิเศษ!

มา 2 แถม 1

ท่านละ

2,500.-

(ยังไม่รวม VAT 7%)



อัตราค่าใช้จ่าย

- ✓ ราคาท่านละ 2,500 บาท
- ✓ ราคานี้ยังไม่รวม VAT 7%
- ✓ สามารถ หัก ณ ที่จ่าย 3 %
- ✓ ลดหย่อนภาษีได้ 200%

ลงทะเบียนได้แล้ววันนี้!

สแกน QR Code เพื่อลงทะเบียน



เหมาะสำหรับ



ผู้บริหาร /
เจ้าของกิจการ



ฝ่ายจัดซื้อ /
จัดหา



ฝ่ายวางแผน
จัดซื้อ



ผู้ที่เกี่ยวข้องกับ
งานจัดซื้อ จัดหา



089-204-8463



training2@v-servegroup.com



www.v-serveacademy.com