

เทคนิคการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ และการเจรจาต่อรอง

30 เมษายน 69

เวลา 09.30 -16.30น.
Onsite & Online



วิทยากร
พศ.ดร พปฎล สุวรรณทรัพย์

หัวข้อสัมมนา

1. ความหมายของการเจรจาต่อรอง
2. หลักสำคัญและเหตุผลของการเจรจาต่อรอง
3. รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
4. องค์ประกอบสำคัญและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
5. เชื้อไขความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
6. การกำหนดยุทธศาสตร์การต่อรอง ด้วย เครื่องมือ SWOT Analysis
7. การวางแผนยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
8. การสร้างทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย
9. เทคนิคการทำสัญญา ที่รัดกุมและไม่เสียเปรียบ
10. Workshop แบ่งกลุ่มเพื่อฝึกการเจรจาต่อรอง

อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ท่านละ 2,000 บาท
- ราคานี้ยังไม่รวม VAT 7 %
- มีหัก ณ ที่จ่าย 3 %
- ลดหย่อนภาษีได้ 200 %
- มีใบรับรองการอบรมสัมมนา

ลงทะเบียน



ติดต่อสอบถาม:



training2@v-servegroup.com



089-2048463