

การเจรจาต่อรองสำหรับงานจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่ (Modern Procurement Negotiation)

วิทยากร: อาจารย์อนันต์ ดีโรจนวงศ์

ที่ปรึกษาอุตสาหกรรมด้าน Lean Production & Logistic กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
ที่ปรึกษาเครือข่าย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น
ที่ปรึกษาอุตสาหกรรมและ Logistics & Supply Chain
Management สมาพันธ์สมาคมอุตสาหกรรมสนับสนุน
อาจารย์พิเศษ คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการโลจิสติกส์
มหาวิทยาลัยรามคำแหง, สถาบันเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น ม.ศรีปทุม, ม.ธุรกิจบัณฑิตย์
ที่ปรึกษาสถานประกอบการดีเด่นสาขาการจัดการโลจิสติกส์
โครงการ OPOAI กระทรวงอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2557

30 เมษายน 2568

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรอง หมายถึงกระบวนการที่ทำให้เกิดข้อตกลงร่วมกันในเงื่อนไขและข้อสัญญาเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประโยชน์สูงสุดของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย การเจรจาต่อรองถือเป็นทักษะที่มีความสำคัญอย่างมากในวงการธุรกิจ โดยเฉพาะงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่นั้นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในระดับมืออาชีพเพื่อเจรจาทอรองกับคู่ค้าเพื่อผลประโยชน์ขององค์กรให้ได้มากที่สุด และเพื่อให้เกิดความมั่นใจในเรื่องของการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา รวมถึงต้นทุนที่ต่ำอย่างเหมาะสมทั้งคู่ค้าและองค์กรทั้งสองฝ่าย ยิ่งไปกว่านั้น การเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่จะช่วยให้เกิดความคุ้มค่า และการปฏิบัติงานที่ประสบความสำเร็จสูงสุดร่วมกัน

การเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างที่ดีจะทำให้การปฏิบัติงานด้านอื่น ๆ เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น งานการผลิตสินค้า งานการซ่อมบำรุงเครื่องจักร งานการบริการจัดการคลังสินค้าประเภทต่าง ๆ งานการขาย และการตลาด งานควบคุมคุณภาพการผลิต การวางแผนการผลิต และยังช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานขององค์กรได้เป็นอย่างดี รวมถึงสร้างศักยภาพและความน่าเชื่อถือขององค์กรในสายตาของลูกค้าขององค์กรได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ได้ข้อตกลง เงื่อนไข ข้อสัญญาที่เหมาะสมที่สุดร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
2. เพื่อลดต้นทุนงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสำหรับองค์กร
3. เพื่อให้ได้มูลค่าเพิ่มจากการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างกับคู่ค้า
4. เพื่อได้รับประกันคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบที่ทันต่อเวลาจากคู่ค้าได้อย่างสม่ำเสมอ
5. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่คืออะไร วัตถุประสงค์ ประโยชน์ที่ได้รับ และข้อพึงระวัง
2. หลักของการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
3. ชนิดของการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
4. ขั้นตอนของการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
5. การวางแผนการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
6. หัวข้อของการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
7. การวัดผลประสิทธิภาพของการเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่
8. เทคนิคและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองงานด้านจัดซื้อจัดจ้างสมัยใหม่

โปรสุดพิเศษ
PUBLIC TRAINING

Tel : 086-318-3151
Line@ : @761mvknp

สมัคร 1 ท่านละ ท่านละ **3,700.-**

สมัคร 2 ท่าน จ่ายเพียง **7,000.-**

สมัคร 3 ท่าน จ่ายเพียง **8,900.-**

สมัคร **4** ท่าน
จ่าย **3** ท่าน

ราคาท่านละ 3,700.-

เงื่อนไขการชำระเงิน : ก่อนวันฝึกอบรม 15 วัน ค่าภาษีไม่รวม VAT 7%

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราค่าหลักสูตร

จำนวน	ค่าสมัคร	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
สมัคร 1 ท่าน	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมัคร 2 ท่าน เฉลี่ย ท่านละ 3,500.- บาท	7,000.00	490.00	210.00	7,280.00	7,490.00
สมัคร 3 ท่าน เฉลี่ย ท่านละ 2,966.66 บาท	8,900.00	623.00	267.00	9,256.00	9,523.00
สมัคร 4 จ่าย 3 เฉลี่ย ท่านละ 2,775.- บาท	11,100.00	777.00	333.00	11,544.00	11,877.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว



รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3151
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

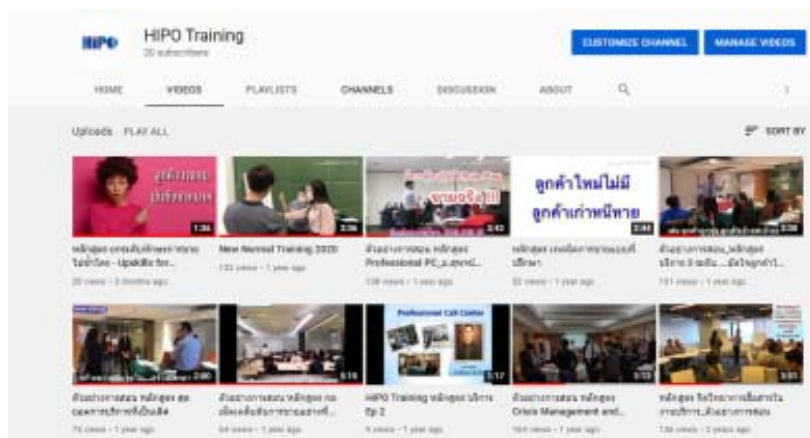


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>



ลดต้นทุน, บริหารจัดการ,ลดความสูญเสีย, กระบวนการผลิต, อบรม, สัมมนา