

# การเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชนให้ได้เปรียบและประสบความสำเร็จ



**อ.ศราวุธ แก้วบุรี**

CEO (COMPANY FOUNDER)

MBA (CHULA), B. ENGINEERING (KASET)

GLOBAL BUSINESS CERT. (GERMANY)

CPS, CPK, SCM, IMPORT, EXPORT, ISO, QMR

## Negotiation in Procurement and Supply Chain to competitive advantage and achievement

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีการวางแผนการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชนให้ได้เปรียบและประสบความสำเร็จ (For acknowledge how to plan Negotiation in Procurement and Supply Chain to competitive advantage and achievement)
- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีปฏิบัติการณ์การเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน (For acknowledge how to operate Negotiation in Procurement and Supply Chain)
- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีติดตามผลการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน (For acknowledge how to track Negotiation in Procurement and Supply Chain)
- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีประเมินผลการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน (For acknowledge how to evaluate Negotiation in Procurement and Supply Chain)

### หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

- วิธีการเตรียมการเจรจาตามเป้าหมายองค์กรในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to prepare Negotiation for corporate goals in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการเตรียมทรัพยากรในการสนับสนุนตามแผนการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to prepare Resources to support Negotiation in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการเตรียมแผนปฏิบัติงานการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to prepare Negotiation in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- หลักการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (Generate idea Negotiation in Procurement and Supply Chain and case studies)
- การเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (Negotiation in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- การประยุกต์การเจรจาที่ใช้ในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (Application of Negotiation in Procurement and Supply Chain and case studies)
- วิธีการติดตามผลตามเป้าหมายการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to track Negotiation planning goals in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการตรวจสอบผลตามเป้าหมายการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to audit Negotiation goals in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการแก้ไขปัญหาในสถานการณ์ฉุกเฉินการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to problem solving in emergency case follow Negotiation goals in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการรายงานผลการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to report Negotiation in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- วิธีการทบทวนการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (How to review Negotiation in Procurement and Supply Chain, and case studies)
- การสรุปผลการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน และกรณีศึกษา (Negotiation summary in Procurement and Supply Chain and case studies)

รุ่นที่ 6	จ.18 พ.ค.2569
รุ่นที่ 7	พ.17 มิ.ย.2569
รุ่นที่ 8	ศ.17 ก.ค.2569
รุ่นที่ 9	ศ.14 ส.ค.2569
รุ่นที่ 10	จ.14 ก.ย.2569
รุ่นที่ 11	อ.20 ต.ค.2569
รุ่นที่ 12	พ.25 พ.ย.2569
รุ่นที่ 13	พ.23 ธ.ค.2569

ค่าอบรม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite - Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่  
[www.judsue.com](http://www.judsue.com)

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป ทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด  
(สำนักงานใหญ่)  
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง  
กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.  
(Head Office)  
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,  
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220  
ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%  
โทร. 062 951 2245, 092 464 9598