

การเจรจาในงานจัดซื้อและ ซัพพลายเชนให้ได้เปรียบ และประสบความสำเร็จ

Negotiation in Procurement and Supply Chain to competitive advantage and achievement

อ.ศราวุธ แก้วบุรี่

*ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญด้านจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับโลก

*MBA (Chula), B.Eng (Kaset), CPS, CPK, SCM, Shipping, ISO, QMR, VE, AI

*Certificate From MIT, Chula, WTO/UNCTAD/ITC, ISCEA, Germany, Singapore

*CEO & Founder (Global Procurement & Supply Chain Learning)

*วิทยากรและอาจารย์พิเศษ ด้านจัดซื้อและซัพพลายเชน ในมหาวิทยาลัยและองค์กรชั้นนำ



วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีการวางแผนการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชนให้ได้เปรียบและประสบความสำเร็จ (For acknowledge how to plan Negotiation in Procurement and Supply Chain to competitive advantage and achievement)
- ✓ เพื่อให้ทราบวิธีปฏิบัติการเจรจาในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน (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

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