

การเจรจาในงานจัดซื้อและ ซัพพลายเชนให้ได้เปรียบ และประสบความสำเร็จ



อ.ตราวุธ แก้วบุริ

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)
- ✓ 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 1	พ. 30 ก.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 2	ศ. 29 ส.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 3	จ. 29 ก.ย. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 4	พ. 30 ต.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 5	พ. 26 พ.ย. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 6	พ. 24 ธ.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online

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

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่
www.judsue.com

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



บริษัท วันสเต็ป เทรนนิ่ง 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