

การต่อรองราคาสำหรับ งานก่อสร้าง / งานวิศวกรรม

Price Negotiation for Construction/Engineering work



วิทยากร:

อาจารย์ปิลลว สัจจรักษ์

B.Eng, Msc.IT, MBA, ACSP™



นักจัดซื้อที่มีใช้วิศวกรหรือมิได้เรียนมาทางด้านก่อสร้างนั้น จะต่อรองราคางานก่อสร้าง งานต่อเติมปรับปรุงอาคารสถานที่ต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างไรนั้นไม่ยากเลย ถ้านักจัดซื้อทราบตั้งแต่หลักการพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง/เทคนิคการเตรียมตัวและการเลือกผู้เจรจาให้เหมาะกับงาน การเลือกประเภทงานประมูล/การออกแบบขอบเขตงาน/สัญญาที่เหมาะสม ประกอบกับการเพิ่มเติมความรู้หลักการพื้นฐานของการประเมินราคางานแต่ละประเภทว่ามีแนวคิดโครงสร้างการประเมินอย่างไร ทั้งแบบราคาต่อหน่วย และแบบการถอดปริมาณงาน หรือแม้แต่การประเมินจากสูตรสำเร็จ เช่น งานต่อเติมอาคาร งานทาสีเป็นตารางเมตร เป็นต้น จากนั้นเพียงนำความรู้พื้นฐานเหล่านี้มาวิเคราะห์การเสนอราคาของผู้รับเหมา หรือเทียบราคาดังกล่าวจากราคากลาง เท่านี้การต่อรองราคาของนักจัดซื้อก็จะสมเหตุสมผลและเป็นการต่อรองราคาอย่างมีประสิทธิภาพ และในท้ายที่สุดการทำงานสมัยใหม่ในยุคนี้ต้องอาศัยความรู้เพิ่มเติมในการวางแผนงาน/กำหนดกลยุทธ์/การวัดผล ร่วมกับการใช้เครื่องมือสมัยใหม่ เช่น Application ในการประเมินด้านเทคนิค และ AI/ChatGPT ในการร่าง/ตรวจสอบและสรุปเนื้อหา เข้ามาช่วยให้ผลงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอีกด้วย

การสัมมนาจะเป็นการบรรยาย สลับกับทำ Workshop และยกตัวอย่างจากงานจริง เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้ โดยจะเริ่มตั้งแต่การปูพื้นฐานทักษะ/การเตรียมตัวในการต่อรองราคา ไปจนถึงความรู้/เทคนิคเฉพาะทางการประเมิน/การต่อรอง การวางแผน/วัดผล และการวางแผนกลยุทธ์

หัวข้อสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

- พื้นฐานการเจรจาต่อรอง
- การเขียนข้อกำหนด (TOR) และพื้นฐานความเข้าใจ สำหรับการประมูลงาน
- ประเภทของงานประมูล และการเลือกใช้
- หลักคำประกันประเภทต่างๆ
- สัญญางานก่อสร้าง จวตงาน/การชำระเงินในงานก่อสร้าง
- หลักและโครงสร้างการประเมินราคา และ BOQ
- การวางแผนจัดซื้อ จัดจ้างของโครงการ (Procurement Project Timeline)
- แนวคิดการประเมินราคาค่าก่อสร้างเพื่อจัดทำงบประมาณ (Cost Plan)ค่าทำโอส-Overhead Profit/ ค่าเตรียมการ-Preliminary/ ค่า "F" และ ค่า "K" (ราคาของงานราชการ)
- การค้นหาราคาวัสดุ และงานก่อสร้าง
- แนวคิดการกำหนดราคางานก่อสร้างแบบ Activity Base Costing (Cost Plus)
- ระบบการประมูลงาน/การเสนอราคา สมัยใหม่ (E-Bidding/E-Auction/E-Catalog)
- กลยุทธ์การต่อรองราคา/การบริหารคู่ค้า (Partnership Management)
- แนวทางการต่อรองราคาโดยใช้เกณฑ์ด้านเทคนิค และราคา - ผ่าน Application AHP
- การใช้ AI/ChatGPT และการเขียนคำสั่งสำหรับงานจัดซื้อ

วิธีสำรองที่นั่ง : สมัครออนไลน์ หรือ ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.judsue.com
ส่งใบสมัครมาที่ Email : contact@judsue.com

รุ่นที่ 26	วันเสาร์ที่ 26 กรกฎาคม 2568
สถานที่	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20
ค่าอบรม	ค่าสัมมนาท่านละ 8,600 บาท
ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105559107220	

ชำระเงินโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร .. หรือนำเงินสด / เช็ค ชำระหน้าห้องสัมมนา		
ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี
ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9
กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4
กรุงเทพ	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3

บริษัท วันสตีป 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



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