

PURCHASING NEGOTIATION



@People-Synergy

Add Friends

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

ในโลกของธุรกิจ ชัพพลายเออร์ (ผู้ขาย)

ถูกฝึกฝนวิชา "การขายและการเจรจา"

มาอย่างโชกโชน

แล้วคุณล่ะ มีอาวุธระดับไหนไปต่อกรกับพวกเขา?



พุธ

25 พฤศจิกายน 2569

9:00 - 16:30

(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค

กรุงเทพฯ

(BTS นานา)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)

6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)

ยังไม่รวม VAT

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์

ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *



All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy

Website : www.people-synergy.co.th

Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114

Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

PURCHASING NEGOTIATION

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

อาจารย์ใหญ่ วิทยุใหญ่ ธันวาคม



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) และหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

ต้นทุนที่สูงขึ้น ไม่ได้เกิดจาก "ราคาสินค้า" เพียงอย่างเดียว

หลายองค์กรสูญเสียโอกาสในการสร้างกำไร เพราะ

- ต่อรองจากความรูสึก มากกว่าข้อมูล
- มุ่งลดราคา แต่ไม่ได้วิเคราะห์ต้นทุนที่แท้จริง
- ขาดการเตรียมตัวก่อนเข้าสู่โต๊ะเจรจา
- ไม่มีทางเลือกหรือ BATNA ที่ชัดเจน
- ได้ราคาดีในวันนี้ แต่เสีย Supplier ที่ดีในวันหน้า

ในยุคที่ทุกบาทของต้นทุนส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน
การเจรจาจึงไม่ใช่ Soft Skill แต่คือ Business Skill ที่สร้างผลกำไรให้องค์กร

! THE BUSINESS CHALLENGE

ทุกการเจรจา...ไม่ได้วัดกันที่ "ลดราคาได้เท่าไร"
แต่วัดกันที่

องค์กรได้รับ "คุณค่า" เพิ่มขึ้นมากแค่ไหน

นักจัดซื้อหลายคนเชื่อว่า
การเจรจาที่ดี คือการต่อรองให้ราคาต่ำที่สุด

แต่ในโลกธุรกิจปัจจุบัน
การลดราคาเพียงอย่างเดียว
อาจแลกมาด้วยคุณภาพที่ลดลง
ความสัมพันธ์ที่เสียไป
หรือความเสี่ยงที่สูงขึ้นในระยะยาว

นักจัดซื้อที่สร้างความได้เปรียบให้องค์กร
จึงไม่ใช่คนที่ "ต่อก่ง"
แต่คือคนที่สามารถวิเคราะห์ข้อมูล วางกลยุทธ์ และเจรจา
เพื่อสร้างผลลัพธ์ที่ดีที่สุดให้ทั้งสองฝ่าย

เพราะการเจรจาที่ดี
ไม่ใช่การเอาชนะคู่ค้า
แต่คือการสร้างคุณค่าที่ทุกฝ่ายพร้อมเดินหน้าร่วมกัน

🚀 THE CORE SHIFT

หลักสูตรนี้ไม่ได้สอน
"วิธีต่อราคา"

แต่สอน
วิธีคิดของนักจัดซื้อมืออาชีพ
ที่สามารถ

- ✓ วิเคราะห์ข้อมูลก่อนเจรจา
- ✓ วางกลยุทธ์อย่างเป็นระบบ
- ✓ สร้างอำนาจต่อรองด้วยข้อมูล
- ✓ เจรจาแบบ Win-Win
- ✓ ลดต้นทุนโดยไม่ลดคุณค่า

PURCHASING NEGOTIATION

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

อาจารย์ใหญ่ วิทยุใหญ่ ธันวาคม



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) และหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

NEGOTIATE TO WIN™ JOURNEY

รู้ระบบคิด ติดตั้งทักษะใหม่ ด้วย 4 JOURNEY มาตรฐานสากลของงานจัดซื้อ

JOURNEY 1: PREPARE | Build the Foundation of Successful Negotiation

“รู้เขารู้เรา เข้าใจกระบวนการสากล ปิดประตูแพ้ตั้งแต่ยังไม่เริ่ม”

- The 'Why' & 'When' | ทำไมและเมื่อไหร่ที่นักจัดซื้อจะต้องใช้วิธีการเจรจาต่อรองราคา
- Corporate vs. General | การเจรจาในงานจัดซื้อองค์กรแตกต่างกับการเจรจาต่อรองทั่วไปอย่างไร?
- International Standards | ขบวนการ ขั้นตอน และมาตรฐานสากลของการเจรจาต่อรอง
- 360-Degree View | สิ่งที่นักเจรจาต่อรองจะต้องรู้ให้จริง รู้ให้ลึก ในมุมมอง 360 องศา (วิเคราะห์ตลาด สินค้า และคู่เจรจา)

🎯 Key Shift: จากคนที่ "ต่อรองด้วยความรู้สึก" สู่คนที่ "เจรจาด้วยโครงสร้างและมาตรฐานสากล"

JOURNEY 2: PLAN | Analyze Better. Negotiate Smarter.

“ลับคมทักษะ วางแผนเรียบขาด ล็อกเป้าหมายที่เหนือกว่า”

- Negotiator's Arsenal | ทักษะและความสามารถที่นักเจรจาต่อรองและนักจัดซื้อจำเป็นต้องมี
- Skill Sharpening | การฝึกฝนทักษะแต่ละตัวเพื่อสร้างความชำนาญและนำไปใช้ในการเจรจาจริง
- Strategic Goal Setting | การตั้งเป้าหมายคู่กับกลยุทธ์ที่จะสร้างผลสำเร็จ (ตั้งเป้าอย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ)

🎯 Key Shift: จากคนที่ "เดินเข้าห้องประชุมแบบมือเปล่า" สู่คนที่ "มีกลยุทธ์และเป้าหมายที่ซ่อนไว้ อย่างแยบคาย"

PURCHASING NEGOTIATION

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

อาจารย์ใหญ่ วิทยุใหญ่ ธันวาคม



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) และหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

NEGOTIATE TO WIN™ JOURNEY

รู้ระบบคิด ติดตั้งทักษะใหม่ ด้วย 4 JOURNEY มาตรฐานสากลของงานจัดซื้อ

JOURNEY 3: NEGOTIATE | Create Better Deals for Both Sides

“พลิกเกมให้เบ็ดเสร็จ ได้ผลลัพธ์ทะลุเป้า บนพื้นฐานความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน”

- Smart Planning | การกำหนดแผนการเจรจาต่อรองอย่างชาญฉลาดก่อนลงมือจริง
- Overachieving Targets | วิธีเจรจาต่อรองให้ได้ผลมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ (เทคนิคขยายขอบเขตข้อตกลง)
- Sustainable Negotiation (Win-Win) | ขบวนการเจรจาต่อรองที่ยั่งยืน (ใช้ได้ตลอดไปและสร้างผลลัพธ์ที่ดีขึ้นกว่าเดิม)

🎯 **Key Shift:** จากการต่อรองแบบ "แพ้-ชนะ (หักหาญน้ำใจ)" สู่การเจรจาแบบ "พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (เติบโตไปด้วยกัน)"

JOURNEY 4: APPLY | Turn Negotiation Skills into Business Results

“เปลี่ยนทฤษฎีบนหน้ากระดาษ สู่การประลองสนามจริง”

- Case Study & Group Activity | การทำกิจกรรมกลุ่มกับกรณีศึกษาต่างๆ ฝึกปฏิบัติการเจรจาผ่านกรณีศึกษาที่หลากหลาย (เจาะลึกสถานการณ์สุดหิน)
- Q&A Session | เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ถามข้อสงสัยและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับวิทยากรอย่างใกล้ชิด

🎯 **Key Shift:** จากทฤษฎี สู่การได้ "ลงสนามซ้อมรบ" เพื่อให้กล้าเผชิญหน้าและพร้อมนำไปใช้เจรจาจริงในวันรุ่งขึ้น

PURCHASING NEGOTIATION

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

อาจารย์ใหญ่ วิทยุใหญ่ ธันวาคม



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) และหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

THE PEOPLE'S EXPERIENCE

ผู้เรียนจะได้เรียนรู้ผ่าน



Negotiation Simulation

จำลองสถานการณ์การเจรจาเสมือนจริง



Procurement Case Study

กรณีศึกษาที่สะท้อนปัญหาของนักจัดซื้อในองค์กร



Role Play & Feedback

ฝึกเจรจา พร้อมรับคำแนะนำจากวิทยากร



Strategy Workshop

วางแผนและวิเคราะห์กลยุทธ์ก่อนเข้าสู่โต๊ะเจรจา



Action Plan

สรุปแนวทางที่สามารถนำไปใช้กับ Supplier ขององค์กรได้ทันที

WHO SHOULD COME?

• ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ (Procurement Team)

ที่ต้องการอัปเดตทักษะการเจรจาต่อรอง เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพให้องค์กร

• ผู้จัดการสัญญาและ Supply Chain (Supply Chain & Contract Managers)

เพื่อรักษาผลประโยชน์ และสร้างพันธมิตรที่ยั่งยืนกับซัพพลายเออร์

• ผู้บริหาร และ เจ้าของกิจการ (C-Level & Founders)

ที่ต้องการเข้าใจกลไกการเจรจาต่อรอง เพื่อวางนโยบายและควบคุมต้นทุนของบริษัท

THE NEW BENCHMARK (มาตรฐานใหม่ที่จะเกิดขึ้นหลังจบหลักสูตร)

- ✓ เตรียมข้อมูลก่อนการเจรจาอย่างเป็นระบบ
- ✓ วิเคราะห์ต้นทุนและโอกาสในการต่อรองได้แม่นยำขึ้น
- ✓ วางกลยุทธ์การเจรจาที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์
- ✓ ใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อสร้างผลลัพธ์แบบ Win-Win
- ✓ ลดต้นทุนโดยไม่กระทบคุณภาพและความสัมพันธ์กับ Supplier
- ✓ เพิ่มความมั่นใจในการเจรจาและสร้างคุณค่าทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

"นักจัดซื้อที่เก่ง ไม่ใช่คนที่กดราคาได้ต่ำที่สุด... แต่คือคนที่สร้าง 'ความคุ้มค่า' ให้องค์กรได้สูงที่สุดต่างหาก"

[SAVE MONEY. OPTIMIZE COSTS. | PURCHASING NEGOTIATION]



PURCHASING NEGOTIATION

Cost Optimization & Business Value

เจรจาให้คุ้ม ต้นทุนต่ำ กำไรโต

Course Category : Better Supply Chain | Course Code : SC-001

อาจารย์ไทย ภิญญ ธีนวารช



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และ Supply Chain
- อดีตผู้บริหารและผู้ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในเครือของบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (ตั้งแต่ปี 2536 - 2554)
- วิทยากรหลักสูตร Certificate วิชาการจัดซื้อจัดจ้างนานาชาติสถาบันของ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ประเทศอังกฤษ
- วิทยากรหลักสูตร International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) และหลักสูตร CPSM (Certified Professional in Supply Chain Management) ของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศอเมริกา

Real Voices, Real Results

หนึ่งสิ่งที่ชอบที่สุด (Like) ในหลักสูตรนี้

- เกมส์ที่นำมา Battle กัน
- การได้มา Refresh ความรู้เรื่องจัดซื้อ
- การเข้าใจ Body Language
- เป็นหลักสูตรที่เข้าใจง่าย ปรับใช้ได้จริง
- รู้เป้าหมายของการต่อรองว่ามีหลายอย่าง ไม่จำเป็นต้อง Win : Win เสมอไป
- การยกตัวอย่างได้ใกล้เคียงกับสถานการณ์ที่เจอจริงๆ

สิ่งที่ได้เรียนรู้ (Learning) จากหลักสูตรนี้

- กลยุทธ์ของการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองฟังผู้ซื้อ
- Perceived win , Give & Take
- การต่อรองราคาต้องมีการเตรียมและวางแผนข้อมูลก่อนจะมีการต่อรองราคา
- การแก้ปัญหา ตลอดจน การวางแผน การเตรียมข้อมูลก่อนมีการเจรจาต่อรอง

TESTIMONIAL

