TRAINING Online

PSCMT
PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT ASSOCIATION OF THAILAND | SINCE 1988

การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ในการจัดซื้อและทำงานร่วมกับแผนกอื่น

Triple Win Negotiation for Procurement and Co-ordination with Other Divisions

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการเจรจาต่อรองรูปแบบใหม่แบบ Triple Win ซึ่งเป็นพัฒนาการการเจรจาต่อรองต่อจากแบบ Win Win ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีแล้วในหมู่นักเจรจาต่อรองในการจัดซื้อ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเรียนรู้กลอุบายของพนักงานขายซึ่งมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกันที่ต้องศึกษาและเท่าทันกัน
3. เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาฝึกทักษะการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
4. เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์และขณะเดียวกันรักษาสัมพันธภาพกับ Supplier ของคุณเพื่อสร้าง Competitive Advantage เหนือคู่แข่งของคุณ

หัวข้อสัมมนา

- อย่าแค่สื่อสารแต่ต้องสร้างสัมพันธภาพกับกลุ่มเป้าหมาย
- การวิเคราะห์อำนาจในการเจรจาต่อรอง
- Workshop การวิเคราะห์อำนาจแห่งการเจรจาต่อรอง
- การตัดสินใจด้วยอารมณ์ VS ด้วยเหตุผล
- Workshop การเจรจาต่อรองที่พนักงานขายชอบใช้กับฝ่ายจัดซื้อ เช่น Emotional Decoy
- สูตร RCCLASS การสร้างอิทธิพลและแรงจูงใจ
- สูตร 13 อำนาจแห่งการเจรจาต่อรอง
- สูตรการสร้างความไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างกัน TRUST FACTOR
- 4 P ในการเจรจาต่อรอง
- 24 วิธีการสร้างอิทธิพลแห่งการจูงใจคู่เจรจาของท่าน
- ยุทธศาสตร์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบบ Triple Win แบบชนะสามฝ่าย
- Workshop ข้อสมมติฐานและข้อเท็จจริงในการเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย
- การเตรียมตัวให้พร้อม
- การสำรวจความต้องการ
- การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหว
- การพิจารณาข้อเสนอ
- Workshop Positive และ Negative Price Negotiation Zone
- การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
- ขอบเขตของการต่อรอง
- การปิดการเจรจา
- การผูกปมให้กระชับ
- กลยุทธ์ 13 ประการของ Aggressive Buyer ในการจัดการกับพนักงานขาย
- การเจรจากับพนักงานขายแบบตัวต่อตัวและ พนักงานขายประเภทต่างๆ
- การเจรจากับธุรกิจขนาดใหญ่
- การเจรจาต่อรองกับพนักงานกลุ่ม Gen Y
- Format การขายแบบจูงใจที่พนักงานขายใช้กับฝ่ายจัดซื้อ
- Workshop การเจรจาต่อรองกับคู่เจรจาที่มีปัญหาและมีบุคลิกต่างๆ

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้มีประสบการณ์ระดับกลาง (3-5 ปี) เช่น

ผู้บริหารองค์กร , ผู้จัดการจัดซื้อ , เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ระดับกลาง – สูง หรือผู้ที่สนใจในทุก ๆ ธุรกิจ

วิทยากร



บรรยายโดย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd.

อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอสถสภา จำกัด



ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

Vichai Vongsilpavattana, Ph.D.

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

งานปัจจุบัน :

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd..
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด

ประสบการณ์ทำงาน :

- อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอสถสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส :: บริษัท เนสเล่ย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย :: บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย :: บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค :: บริษัท พร๊อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป :: สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป :: บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

การศึกษา :

- ปริญญาเอก :: การบริหารธุรกิจ Ph.D. in Management จากสหรัฐอเมริก
- ปริญญาโท :: พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA :: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อุดมศึกษา :: โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- ปริญญาตรี :: บัญชีบัณฑิต :: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การฝึกอบรมและการทำงานในต่างประเทศ :

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM : PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM : PROCTER & GAMBLE AND WALMART : ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

วิทยากร :

- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (สสท)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME (ISMED)
- คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- คอลัมนิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips



ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

Vichai Vongsilpavattana, Ph.D.

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

วิทยากร :

- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- สถาบัน Business Network Guru (www.BusinessNetworkGuru.com)
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ

อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ :

- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย

กิจกรรมพิเศษ :

- คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- คอลัมนิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips
- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- สถาบัน Business Network Guru (www.BusinessNetworkGuru.com)
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ