

COURSE  
OUTLINE



KCT ACADEMY

# การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ สำหรับธุรกิจเคมีภัณฑ์และ วัตถุดิบอุตสาหกรรม

(Strategic Negotiation Skills for Industrial Chemical Business)

หลักสูตร 1 วัน



nartiya@kctathailand.com



02-003-2125

085-939-1593



**kctathailand.com**  
Knowledge That Moves You



## หลักการและความสำคัญ

ในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจปัจจุบัน การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการเสนอราคาที่ดีที่สุด แต่รวมถึงความสามารถในการสร้างคุณค่าร่วมกับลูกค้าและคู่ค้า (Value Creation) การบริหารต้นทุน การบริหารความเสี่ยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk) ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจในระยะยาว

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์และวัตถุดิบอุตสาหกรรม การเจรจาต่อรองมีความซับซ้อนมากกว่าการซื้อขายสินค้าโดยทั่วไป เนื่องจากการตัดสินใจของลูกค้าและคู่ค้าไม่ได้พิจารณาเฉพาะด้านราคา หากแต่ครอบคลุมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความสม่ำเสมอของการผลิต มาตรฐานและข้อกำหนดด้านกฎหมาย ความปลอดภัยในการใช้งาน ความสามารถในการจัดส่ง การสนับสนุนด้านเทคนิค ตลอดจนความน่าเชื่อถือขององค์กรในระยะยาว

ในขณะเดียวกัน ฝ่ายขายจำเป็นต้องสามารถนำเสนอคุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อรักษาระดับผลกำไรขององค์กร ขณะที่ฝ่ายจัดซื้อจำเป็นต้องบริหารต้นทุน คุณภาพ และความต่อเนื่องของการจัดหาวัตถุดิบให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองที่ทำให้ทั้งสองฝ่ายเข้าใจมุมมองของกันและกัน จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการยกระดับประสิทธิภาพขององค์กรโดยรวม

หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบโดยอ้างอิงบริบทของธุรกิจเคมีภัณฑ์และวัตถุดิบอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ ผ่านการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ (Workshop-based Learning) การวิเคราะห์กรณีศึกษา (Case Study) และการจำลองสถานการณ์การเจรจา (Negotiation Simulation) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์จริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ





## วัตถุประสงค์

- อธิบายหลักการและกระบวนการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจ B2B ได้อย่างเป็นระบบ
- วิเคราะห์ผลประโยชน์ ความต้องการ และข้อจำกัดของลูกค้า คู่ค้า และซัพพลายเออร์ เพื่อนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์การเจรจาที่เหมาะสม
- เตรียมข้อมูล แผนการเจรจา และทางเลือกในการต่อรองโดยใช้เครื่องมือมาตรฐาน เช่น BATNA, Reservation Point และ ZOPA
- ใช้เทคนิคการสื่อสาร การตั้งคำถาม และการรับฟังเชิงลึก เพื่อค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- บริหารข้อโต้แย้งเกี่ยวกับราคา คุณภาพ มาตรฐาน การจัดส่ง และเงื่อนไขทางธุรกิจอย่างสร้างสรรค์
- สร้างข้อตกลงที่ก่อให้เกิดคุณค่าร่วม (Win-Win Outcome) พร้อมรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจในระยะยาว





# เนื้อหาการอบรม

Sessions	Time	Detail ( Course )
1	09.00 - 10.30	<p><b>Strategic Negotiation Mindset in Industrial Business</b> แนวคิดและกรอบความคิดของการเจรจาต่อรองในธุรกิจเคมีภัณฑ์และ วัตถุดิบอุตสาหกรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสำคัญของการเจรจาในธุรกิจ B2B</li> <li>• ความแตกต่างระหว่าง Position และ Interest</li> <li>• การเจรจาแบบ Value-Based Negotiation</li> <li>• หลักคิด Win-Win Partnership</li> <li>• ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าอุตสาหกรรม</li> </ul> <p><b>Workshop</b> วิเคราะห์รูปแบบการเจรจาของตนเอง (Negotiation Style Assessment)</p>
2	10.45 - 12.00	<p><b>Preparing for Successful Negotiation</b> <b>การเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจาอย่างเป็นระบบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การกำหนดเป้าหมายของการเจรจา</li> <li>• การวิเคราะห์ลูกค้าแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม</li> <li>• การประเมิน Pain Point และ Business Need ของลูกค้า</li> <li>• การวิเคราะห์ต้นทุน ความเสี่ยง และทางเลือกในการเจรจา</li> <li>• การใช้ BATNA, Reservation Point และ ZOPA</li> <li>• การจัดทำ Negotiation Planning Canvas</li> </ul> <p><b>Workshop</b> จัดทำแผนการเจรจาจากกรณีศึกษาจริงของบริษัท</p>



# เนื้อหาการอบรม

Sessions	Time	Detail ( Course )
3	13:00-14:30	<p><b>Creating Value Beyond Price</b> <b>การสร้างคุณค่าเหนือกว่าการแข่งขันด้านราคา</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• การวิเคราะห์ Value Proposition</li><li>• การเชื่อมโยงคุณค่ากับความต้องการของลูกค้า</li><li>• Total Cost of Ownership (TCO)</li><li>• การบริหาร Margin ผ่านการสร้างคุณค่า</li><li>• เทคนิคการตอบข้อโต้แย้งเรื่องราคา</li></ul> <p><b>Workshop</b> กรณีศึกษาการเจรจาเมื่อลูกค้าเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน</p> <p><b>Managing Difficult Negotiation Situations</b> <b>การบริหารสถานการณ์การเจรจาที่มีความซับซ้อน</b></p> <p><b>Case Study</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ลูกค้าขอปรับลดราคาเนื่องจากคู่แข่งเสนอราคาต่ำกว่า</li><li>• ซัพพลายเออร์แจ้งปรับราคาวัตถุดิบ</li><li>• ลูกค้าขอย้ายเครดิตการชำระเงิน</li><li>• การรับมือกรณีวัตถุดิบขาดแคลน</li><li>• การเจรจาเรื่อง Lead Time และปริมาณการสั่งซื้อ</li><li>• การจัดการข้อร้องเรียนด้านคุณภาพสินค้า</li></ul>



# เนื้อหาการอบรม

Sessions	Time	Detail ( Course )
4	14:45-16:00	<b>Negotiation Simulation</b> การฝึกปฏิบัติการเจรจาแบบเสมือนจริง ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกเจรจาจากสถานการณ์ที่ออกแบบให้ สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจขององค์กร โดยแบ่งบทบาทเป็นฝ่าย ขาย ฝ่ายจัดซื้อ ลูกค้า และซัพพลายเออร์ พร้อมรับคำแนะนำและ ข้อเสนอแนะจากวิทยากรเพื่อพัฒนาทักษะการเจรจาใน สถานการณ์จริง



## ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- ผู้จัดการฝ่ายขาย (Sales Manager)
- ฝ่ายขายและเจ้าหน้าที่ขาย (Sales Executive / Sales Representative)
- ฝ่ายขายเทคนิค (Technical Sales)
- ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager)
- ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ (Procurement / Purchasing Manager)
- เจ้าหน้าที่จัดซื้อ (Purchasing Officer / Buyer)
- หัวหน้างานหรือผู้บริหารที่มีบทบาทในการเจรจาทางธุรกิจ การบริหารสัญญา และการสร้างความร่วมมือกับลูกค้าและคู่ค้า

## ระยะเวลาในการอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรม 1 วัน

## แนวทางที่ใช้ในการอบรม

### ทฤษฎี 30: ปฏิบัติ 70

ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม

**บรรยาย:** ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”

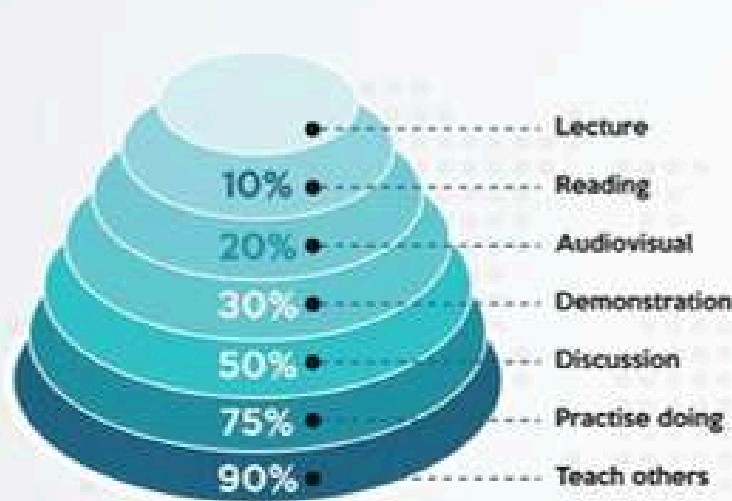
**กิจกรรมกลุ่มระดับความคิด:** เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น

**ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ:** วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ

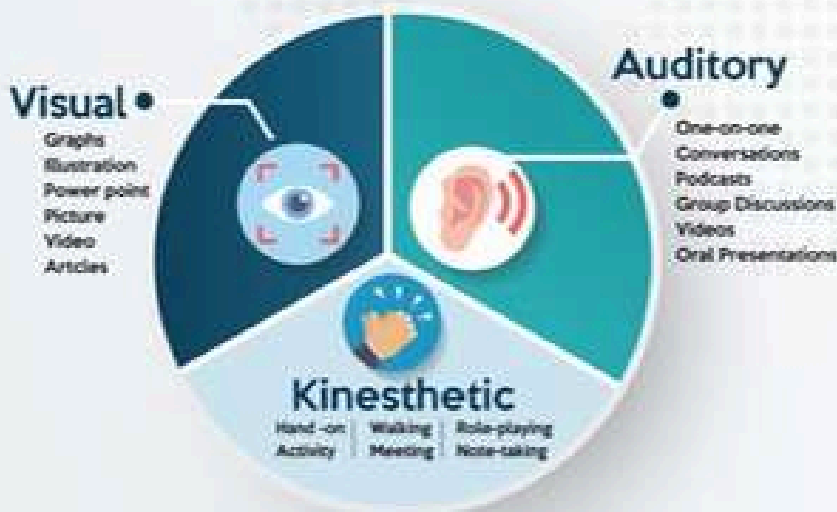
**การเสวนาตีความ:** ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

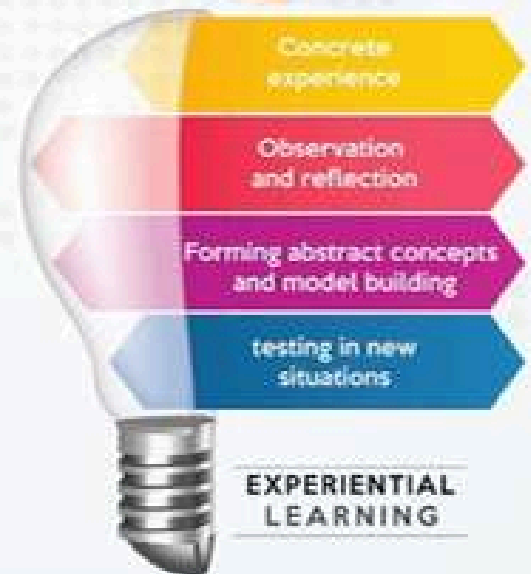
# KCT ACADEMY LEARNING STYLES



Learning pyramid



Learning styles



- การนำเสนอใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



**KCT ACADEMY**

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



**KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)**  
บริษัท โนว์เลดจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสา 4) แขวงสวนหลวง  
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125  
085-939-1593



kcta.training@gmail.com  
nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

