

แบบเสนอข้อมูลสารสนเทศด้านการพัฒนาบุคลากร คณะวิทยาการจัดการ

ประเภท/ลักษณะงาน : ☒ อบรม/อบรมเชิงปฏิบัติการ ☐ ประชุมวิชาการ
☐ สัมมนา/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ ☐ ฟังบรรยาย
☐ ศึกษาดูงาน ☐ การเสวนา

หลักสูตร/หัวข้อโครงการ : เทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้า

วันที่เริ่มต้น(วัน/เดือน/ปี) : 25 เมษายน 2557 วันที่เสร็จสิ้น (วัน/เดือน/ปี) : 26 เมษายน 2557

หน่วยงานที่จัด : สำนักจัดการทรัพยากรคนและพัฒนาคน

สถานที่จัด : รร. MY hotel CMYK ถนน

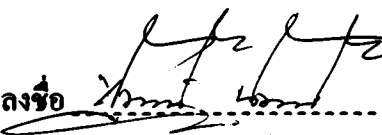
☒ ในประเทศ ☐ ต่างประเทศ

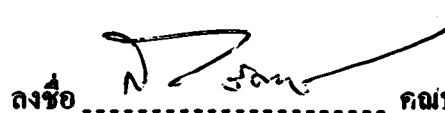
เบิกจ่ายจากงบประมาณ : งบอุดหนุน จำนวน : 9,694 บาท

ประโยชน์ที่ได้รับ/สามารถบูรณาการกับการเรียนการสอน :

ความรู้/ทักษะ : การเจรจาต่อรองกับลูกค้าในเชิงธุรกิจ รวมถึงได้
แลกเปลี่ยนกับวิทยากรที่จัดกิจกรรมสร้างความผูกพันในองค์กรของผู้บริหาร
หรือกรม สามารถบูรณาการกับแผนการสอนได้ การเจรจาต่อรองกับลูกค้า
HRM3103 โดยนำเนื้อหาที่ได้อบรมไปใช้ในเนื้อหาบทที่ 5
การเจรจาต่อรองกับลูกค้า ในชั้นเรียนได้เป็นอย่างดีและมีความรู้ความ
เข้าใจมากขึ้น เนื้อหาแนวทางการเจรจาต่อรองกับลูกค้าในองค์กร
มีความสัมพันธ์กับเรื่องจริงในชีวิตประจำวันได้เป็นอย่างดี

รายชื่อผู้เข้าร่วม :

ลงชื่อ  ผู้เสนอ
(อ.สุวิมล อ้นอ้อ)

ลงชื่อ  คณบดี
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ สิงหนราช)