

# 7D การเจรจาต่อรองที่ให้ผลเลิศ **รุ่นที่ 7**



## 7D Steps to Negotiation Success

“ทักษะสำคัญ การซื้อ-การขาย หนีไม่พ้น การเจรจาต่อรอง”

**วันที่จัด** วันอังคารที่ 8 ตุลาคม 2562 (เลื่อนมาจากวันที่ 3 มิ.ย.2562)

**เวลา** 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

**สถานที่** ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**สมาชิก** : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

**บุคคลทั่วไป** : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อการขาย การทำสัญญาซื้อขาย การส่งสินค้าหรือการทำธุรกรรมใด ๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่ได้ “การเจรจาต่อรอง” ด้วยเหตุผลที่ว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” ซึ่งบ่อยครั้ง หรือเป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “เตรียมการเพียงพอ” จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบี้ยล่าง” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจการค้ากับลูกค้า คู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ หรือเสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป

### สิ่งที่คุณจะได้รับ

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

### วิธีการฝึกอบรม

- บรรยาย ถกอภิปราย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไป



### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
  - การฟัง - การอ่านคน - การถาม - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
  - อะไรที่เขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
  - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- 7D.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
  - Draft: การร่างแผน
  - Dialog: การสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา
  - Dig: การสอบถามและสำรวจข้อมูลของคู่เจรจา
  - Deliver: การยื่นข้อเสนอ
  - Deal: การต่อรอง
  - Develop: การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
  - Decide: การตกลงปิดการเจรจา
- เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง
- 3 G - การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
- 3 C - หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
- กรณีศึกษา : ซื้อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพิรุณของคู่เจรจา



วิทยากร  
คุณพรเทพ ฉันทนาวิ  
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล  
การขาย การตลาดและบริการ  
ประสบการณ์ ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย  
บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ฯลฯ

### ☺ หลักสูตรต่อยอดการเรียนรู้ ☺

1. 7D การเจรจาต่อรองที่ให้ผลเลิศ (รุ่นถัดไปวันที่ 8 ตุลาคม 2562)
  2. เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง
  3. เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
- สนใจสอบถามได้ที่ 0-2717-3000 ต่อ 81 Call Center