

# เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง (Hybrid)

## Business Negotiation

“เทคนิคสำหรับการเจรจาให้ประสบความสำเร็จ”

วันที่จัด **รุ่น 8** วันจันทร์ที่ 18 กรกฎาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

**(Offline) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

**(Offline) บุคคลทั่วไป:**

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



**(Online) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

**(Online) บุคคลทั่วไป:**

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



การเจรจาต่อรองถือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตที่หาไม่ได้ เพราะในชีวิตประจำวันของมนุษย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนทำงานไม่ว่าจะอยู่ในระดับใด ไม่สามารถหนีพ้นการเจรจาต่อรองจึงกลายเป็นเรื่องจำเป็นมากขึ้นทุกทีเพราะคนเรามีจำนวนมากขึ้นแล้วต่างก็มีความต้องการที่แตกต่างกัน จึงจำเป็นที่จะต้องใช้การเจรจาต่อรองซึ่งถือเป็นเครื่องมือในการหาจุดสมดุลที่แต่ละฝ่ายพึงพอใจ

ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเอกชน รัฐบาล ครอบครัวยุคใหม่หรือคนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย ต่างต้องตัดสินใจโดยผ่านขั้นตอนของการเจรจาต่อรองทั้งสิ้น

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจ และเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อหลักการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดทักษะในการเจรจาต่อรอง และสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพทันทีหลังจบการฝึกอบรม
3. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้เข้าอบรมด้วยกัน และผู้เข้าอบรมกับวิทยากร

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อกับลูกค้าระดับบุคคลหรือระดับองค์กร



### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- ตรวจสอบตนเองเพื่อการเป็นนักเจรจาต่อรองที่ประสบผลสำเร็จ
- นิยามการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองเกิดขึ้นเมื่อใด
- เพื่อน 2 คนที่ดีที่สุดในการเจรจาต่อรอง
- เป้าหมาย 6 ชนิดของการเจรจาต่อรอง
- คุณสมบัติที่จำเป็นของผู้เจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ
- Workshop: เกมการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองแบบชนะ – ชนะ
  - การวางแผนประสานประโยชน์
  - การสร้างสัมพันธ์ภาพประสานประโยชน์
  - กำหนดข้อตกลงประสานประโยชน์
  - การบำรุงรักษาประสานประโยชน์
  - กระบวนการต่อรองเชิงประสานประโยชน์
  - เคล็ดลับแห่งความสำเร็จของการเจรจาต่อรอง
  - กรณีศึกษา 3 (Present กลุ่ม) /กรณีศึกษา4
- ยุทธวิธีการเจรจาต่อรอง/ฝึกปฏิบัติ
  - หนูนั้กล้า
  - ลูกไม้สกปรก
  - ถ่อมตัวและช่วยตัวเองไม่ได้
  - แบ่งแยกเอาชัย
  - คนดี /คนร้าย
  - ปลอ่ยข่าว
  - เอาชนะข้ออ้าง
  - อำนาจจำกัด
  - คล้อยตามไปก่อน
  - วอล์คเอาท์
  - พลิกโต๊ะ



อบรม Online ผ่านโปรแกรม ZOOM

### วิทยากร

คุณสุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
2. การทำงานเชิงรุกสู่ความเป็นเลิศ
3. ผู้นำเชิงรุก ทุกคนก็เป็นได้
4. สุดยอดขั้นเชิงการเจรจาต่อรอง

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81