

รุ่น 36

เจรจาต่อรองทางธุรกิจ (อย่างมีชั้นเชิง)

Business Negotiation



วันที่จัด วันจันทร์ที่ 11 มีนาคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 1 พ.ย. 61)
 เวลา 09.00 - 16.30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน
 สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท
 (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
 บุคคลทั่วไป 3,300 + VAT 7% 231 = 3,531 บาท

การเจรจาต่อรองถือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตก็ว่าได้ เพราะในชีวิตประจำวันของมนุษย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนทำงานไม่ว่าจะอยู่ในระดับใด ไม่สามารถหนีพ้นการเจรจาต่อรองจึงกลายเป็นเรื่องจำเป็นมากขึ้นทุกทีเพราะคนเรามีจำนวนมากขึ้นแล้วต่างก็มีความต้องการที่แตกต่างกัน จึงจำเป็นที่จะต้องใช้การเจรจาต่อรองซึ่งถือเป็นเครื่องมือในการหาจุดสมดุลที่แต่ละฝ่ายพึงพอใจ

ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเอกชน รัฐบาล ครอบครัหรือคนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย ต่างต้องตัดสินใจโดยผ่านขั้นตอนของการเจรจาต่อรองทั้งสิ้น

สิ่งที่คุณจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจ และเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อหลักการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดทักษะในการเจรจาต่อรอง และสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพทันทีหลังจบการฝึกอบรม

3. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้เข้าอบรมด้วยกัน และผู้เข้าอบรมกับวิทยากร

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อลูกค้าระดับบุคคลหรือระดับองค์กร

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

1. ตรวจสอบตนเองเพื่อการเป็นนักเจรจาต่อรองที่ประสบผลสำเร็จ
2. นิยามการเจรจาต่อรอง
3. การเจรจาต่อรองเกิดขึ้นเมื่อใด
4. เพื่อน 2 คนที่ดีที่สุดในการเจรจาต่อรอง / กรณีศึกษา 1
5. เป้าหมาย 6 ชนิดของการเจรจาต่อรอง
6. คุณสมบัติที่จำเป็นของผู้เจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ/กรณีศึกษา 2
7. Workshop: เกมการเจรจาต่อรอง
8. การเจรจาต่อรองแบบชนะ - ชนะ
 - การวางแผนประสานประโยชน์
 - การสร้างสัมพันธภาพประสานประโยชน์
 - กำหนดข้อตกลงประสานประโยชน์
 - การบำรุงรักษาประสานประโยชน์
 - กระบวนการต่อรองเชิงประสานประโยชน์
 - เคล็ดลับแห่งความสำเร็จของการเจรจาต่อรอง
 - กรณีศึกษา 3 (Present กลุ่ม) /กรณีศึกษา 4
9. ยุทธวิธีการเจรจาต่อรอง/พิชิตปฏิวัติ



- หุ่นใส่กา - ลูกไม้สกปรก - ด้อมตัวและช่วยตัวเองไม่ได้
- แบ่งแยกเอาชัย - คนดี / คนร้าย - ปลอ่ยข่าว
- เอาชนะข้ออ้าง - อำนาจจำกัด - คล้อยตามไปก่อน
- วอลส์เอาท์ - พลิกโต๊ะ



วิทยากร

คุณประสงค์ กองสุขประสงค์

ผู้อำนวยการms Kaiser Training Leadership Development Center

ประสบการณ์

การเป็นวิทยากรมากกว่า 25 ปี โดยเป็นวิทยากรรับเชิญและที่ปรึกษาให้กับองค์กรต่างๆทั้งภาครัฐรัฐวิสาหกิจและบริษัทเอกชนหลายแห่ง