

7D การเจรจาต่อรองที่ให้ผลลัพธ์ **รุ่นที่ 7**

7D Steps to Negotiation Success



“เรามาเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้”

วันที่จัด วันพฤหัสบดีที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562

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

สถานที่ ณ 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 ไม่ว่าจะเป็น การซื้อขาย การทำสัญญาซื้อขาย การส่งสินค้าหรือการทำธุรกรรมใดๆ ส่วนหลักหนีไม่พ้น “การเจรจาต่อรอง” ด้วยเหตุผลที่ว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” ซึ่งบ่อยครั้ง หรือ เป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “เตรียมการเพียงพอ” จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบียดเบียน” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจการค้ากับลูกค้า คู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ หรือเสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยาย ตกอกปบรรยาย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ

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



หัวข้อการอบรมและสัมมนา (ต่อ)

- เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง
 - กฎในการ “สร้างอำนาจ” - กฎในการ “ให้” - กฎในการ “ขอ”
 - กฎในการ “แลก” - กฎในการ “ปรับข้อเสนอ”
 - กฎในการ “อ่าน/ส่งสัญญาณ”
- 3 G - การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
 - เป้าหมายที่อยากจะได้ Gain - เป้าหมายที่ต้องได้ Goal
 - เป้าหมายที่รับได้ Get
- 3 C - หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
 - การควบคุมเกม Control - การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
 - การโน้มน้าวใจ Convince
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ:

1. Give and Take	11. A Whole Bunch
2. Bad and Worse	12. Change gear
3. Last straw	13. Split Items
4. Urgent or Rush	14. Power or Authorize Limited
5. Wait for a rainy day	15. Top Secret
6. Push Back	16. Fish Nibble
7. Good Cop, Bad Cop	17. Reference
8. Standing	18. Change Person
9. Next Time or In the Future	19. Time Out
10. No Appointment Meeting	20. Double Cross
- กรณีศึกษา : ซื้อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามพ่ายแพ้ 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- จัดวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพักรของคู่เจรจา
 - หลักการสังเกต “สีหน้า” - หลักการสังเกต “สายตา”
 - หลักการสังเกต “แสดงของมือ แขนและขา”
 - หลักการสังเกต “น้ำเสียง” - หลักการสังเกต “ท่าทางและยืน”

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

**“ฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง
จนสามารถนำไปใช้ได้จริง !!”**

