

# สุดยอดชั้นเชิงการเจรจาต่อรอง

## Negotiation Techniques



“เทคนิคที่ตอบโจทย์สำหรับองค์กรที่ต้องการเจรจาให้สำเร็จ”

**วันที่จัด รุ่น 1 :** วันศุกร์ที่ 21 พฤษภาคม 2564

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

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

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

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

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

ในโลกของการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อหรือการขายใดๆ ส่วนหลักหนีไม่พ้น “การเจรจาต่อรอง” ด้วยเหตุผลที่ว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกคนก็มีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” แต่บ่อยครั้งที่เรากลับเป็นฝ่ายยินยอมหรือเสียเปรียบ อาจเป็นเพราะ “ความอ่อนด้อย” “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “เตรียมการเพียงพอ” ในการเจรจาต่อรองนั้นๆ จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบี้ยล่าง” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับลูกค้าหรือคู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ หรือเสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป มาเรียนรู้... “สุดยอดชั้นเชิงการเจรจาต่อรอง” เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะใน “การเจรจาต่อรอง” ครั้งถัดไปนับจากนี้

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- ✓ มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ✓ ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง

จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การติดต่อลูกค้า

### วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย ลูกอภิปราย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ



### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- สัญชาตญาณของคน เมื่อเผชิญกับสถานการณ์ "ถูกร้องขอ หรือต่อรอง"
- สาเหตุของคนเราที่ "ไม่กล้าต่อรอง"
- **Workshop** – ฝึกปฏิบัติ “การสร้างสัญชาตญาณใหม่” เมื่อ “ถูกร้องขอ หรือต่อรอง”
- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
  - การฟัง - การอ่านคน - การถาม - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
- 7D.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
  - Draft: การร่างแผน – Dialog: การสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา
  - Dig: การสอบถามและสำรวจข้อมูลของคู่เจรจา
  - Delive: การยื่นข้อเสนอ - Deal: การต่อรอง
  - Develop: การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
  - Decide: การตกลงปิดการเจรจา
- เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง
- 4 G – การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
- 3 C – หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
- กรณีศึกษา : ซื้อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพิรุณของคู่เจรจา



### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล  
การขาย การตลาดและบริการ

### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย  
บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

### 😊 หลักสูตรต่อยอดการเรียนรู้สำหรับท่าน 😊

1. เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง
2. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
3. บริการหลังการขายและบริหารประสบการณ์ลูกค้า
4. ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
5. แนวทางการทำวิจัยทางการตลาด : เครื่องมือและวิธีวิเคราะห์