

เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง

Business Negotiation



“เทคนิคสำหรับการเจรจาให้ประสบความสำเร็จ”

วันที่จัด **รุ่น 1:** วันพฤหัสบดีที่ 3 มีนาคม 2565

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

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 15 ท่าน

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

ห้องสัมมนา : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

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

การเจรจาต่อรองถือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตที่ทำได้ เพราะในชีวิตประจำวันของมนุษย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนทำงานไม่ว่าจะอยู่ในระดับใด ไม่สามารถหนีพ้นการเจรจาต่อรองจึงกลายเป็นเรื่องจำเป็นมากขึ้นทุกทีเพราะคนเรามีจำนวนมากขึ้นแล้วต่างก็มีความต้องการที่แตกต่างกัน จึงจำเป็นที่จะต้องใช้การเจรจาต่อรองซึ่งถือเป็นเครื่องมือในการหาจุดสมดุลที่แต่ละฝ่ายพึงพอใจ ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเอกชน รัฐบาล ครอบครัหรือคนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย ต่างต้องตัดสินใจโดยผ่านขั้นตอนของการเจรจาต่อรองทั้งสิ้น

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

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

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อลูกค้าระดับบุคคลหรือระดับองค์กร



วิทยากร

คุณสุณิษา ชอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

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



😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

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

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81