

## Effective Negotiation Skill

### “ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ”

#### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน รวมถึงลูกค้า
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจผู้เจรจา

#### รายละเอียดหลักสูตร

- 1 กฎการเจรจาต่อรอง ความจริงพื้นฐาน 5 ประการ ที่นักขาย หรือนักเจรจาต้องรู้
- 2 กลยุทธ์ในการเจรจา โน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพ สำหรับคนทำงานในยุคใหม่
- 3 กลยุทธ์การครองเกม หลักการอ่านคู่เจรจา รู้วัตถุประสงค์ รู้เรื่องลูกค้าหรือคนที่ จะเจรจาด้วย และการวางแผนแนวทางเพื่อให้การเจรจาบรรลุเป้าหมาย (กิจกรรม "รู้เขา รู้เรา" เพื่อเตรียมตัวในการเจรจา และวิธีการหาข้อมูลของลูกค้าหรือคู่เจรจา)
- 4 อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา องค์ประกอบในการสร้างความ น่าเชื่อถือ
- 5 ขั้นตอน การวิเคราะห์ การวางแผน และการเจรจา กิจกรรม "อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพ"



อาจารย์ กิตติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์

วิทยากร และที่ปรึกษา ให้กับองค์กรภาครัฐ  
และเอกชน ด้านงานขาย, การบริการ  
CRM&CEM และพัฒนาศักยภาพมนุษย์

ราคาพิเศษสำหรับ Online 1,500 บาท/ท่าน

\*\*รับจำนวนจำกัด\*\*

#### ขั้นตอนการสมัคร

1. Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร
2. เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลหรือช่องทางที่ท่านได้กรอกเอกสารไว้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

#### หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 1.5% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนา สามารถลดหย่อนภาษีได้ 200%