

สมัคร 4 จ่าย 3 (ปกติ 3,900 บาท/ท่าน) ก่อน **VAT**

หลักสูตร การเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง Professional Beyond Tactfully Negotiation

สัมมนาวันอังคารที่ 10 พฤศจิกายน 2563 ณ โรงแรมจัสมิน สุขุมวิท 23 (สถานที่อาจมีเปลี่ยนแปลง)

ที่มาของหลักสูตร

กระบวนการทางการเจรจาต่อรอง เป็นเรื่องของการเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง การวิเคราะห์ และเพื่อค้นหาความต้องการ เป็นการส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวในการเจรจาต่อรอง การพิจารณาข้อเสนอ การแลกเปลี่ยนข้อตกลง รวมทั้งการปิดการเจรจา สิ่งต่างๆที่กล่าวมา เป็นกระบวนการทางเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงและมีความต่อเนื่องกัน จึงทำให้ขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปไม่ได้ ถ้าขาด ก็จะทำให้กระบวนการทางการเจรจาต่อรองนั้น ไม่สมบูรณ์แบบ และไม่ประสบความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิถีคิดและความต้องการของลูกค้า เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลงจนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาแบบ Win-Win ในที่สุด

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

หัวข้อบรรยาย

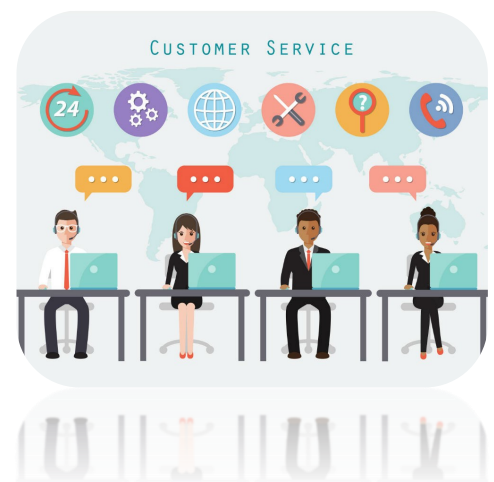
09.00 – 12.00 น.

- แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์

Workshop : Professional Negotiation Problem

- แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
- กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)
- ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
- ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
- สำรองความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา

Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา





เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย 3 (ปกติ 3,900 บาท/ท่าน) ก่อน **VAT**

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

13.00 – 16.00 น.

- การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง

Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง

- การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ

Workshop --> Professional Negotiation Solution

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย
- แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- ขอบเขตเวลาการฝึกอบรม -->บรรยาย : 60 % Workshop : 40%
- สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิงในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานทุกระดับในองค์กร



บรรยายโดย อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสมัคร สามารถลดหย่อนภาษีได้ 200%
- วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

