

## หลักสูตร การเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง

### (Professional Beyond Tactfully Negotiation)

สัมมนาวันที่ 9 กันยายน 2565 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

#### ที่มาของหลักสูตร

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

#### สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

#### หัวข้อบรรยาย

กำหนดการช่วงเช้า 09.00 – 12.00 น.

- แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
- **Workshop : Professional Negotiation Problem**
- แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
- กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)
- ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
- ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
- สำรวจความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
- **Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา**



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 4 จ่าย 3** (ราคาปกติ 3,900บาท)

\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\*

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

กำหนดการช่วงบ่าย 13.00 – 16.00 น.

- การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
- Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
- การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- Workshop --> Professional Negotiation Solution



บรรยายโดย อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม : บรรยาย 60% : กิจกรรมการเรียนรู้ 40%

### ขั้นตอนการสมัคร

**Scan QR Code** พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

### หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนา สามารถลดหย่อนภาษีได้ 200%
- มีวุฒิบัตรมอบให้ พร้อมเอกสารประกอบการบรรยาย
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)



**REGISTER NOW**