

“Knowledge is no limited edition”

การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ (Professional Negotiation Skill)

วันที่ 27 มิถุนายน 2561 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

ณ โรงแรม Jasmine City ซอยสุขุมวิท 23 ใกล้ BTS อโศก กรุงเทพฯ *สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง*

อาจารย์สุกิจ ตริยกุลวัฒนา

Promotion สมัคร 4 ท่าน ลดเหลือเพียงท่านละ 2,900 บาทเท่านั้น

หลักการและเหตุผล

กระบวนการทางการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการทางการขาย ทางธุรกิจของหน่วยงานด้านจัดซื้อจัดจ้าง และหน่วยงานที่ต้องใช้ทักษะด้านการเจรจากับลูกค้าหรือคู่ค้า เป็นต้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง ที่พนักงานจะต้องมีทักษะมีความชำนาญและเทคนิคการเจรจาเป็นอย่างน้อยเพราะการเจรจาถือได้ว่าเป็นที่มาของรายได้ขององค์กรอีกทางหนึ่งนอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่าย และเป็นกระบวนการหนึ่งที่มีความจำเป็น และจะทำให้การขายนั้นประสบความสำเร็จเร็วยิ่งขึ้น โดยจะต้องผ่านกระบวนการของความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะโดยเฉพาะเรื่อง การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิถีคิดและความต้องการของคู่เจรจา เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวสร้างแรงเหวี่ยง Momentum การเจรจา จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาในที่สุด

หัวข้อการสัมมนา

09.00 – 12.00 น.

- 1) แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
- 2) **Workshop : Negotiation Skill Problem**
- 3) แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
- 4) กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (**RESPECT**)
- 5) ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
- 6) ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
- 7) สำรองความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- 8) การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
- 9) **Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา**

“Knowledge is no limited edition”

13.00 – 16.30 น.

- 10) การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- 11) ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
- 12) **Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง**
- 13) การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- 14) ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- 15) ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- 16) **Workshop : Negotiation Skill Solution**

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

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

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานขาย และผู้สนใจทั่วไป

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

ระยะเวลา

1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.



“Knowledge is no limited edition”

ค่าใช้จ่ายในการอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

รวมค่าสถานที่ เอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและไปรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาปกติท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 4 ท่าน ๆ ละ	2,900	203	87	3,016

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณชนนันท์ 0906450992 , 0896060444, [Line : hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/)

www.hrdzenter.com ,E-mail : hrdzenter@gmail.com ,

www.facebook.com/hrdzenter, IG : [hrd_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter)

วิธีการชำระเงิน

เช็คสั่งจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล : hrdzenter@gmail.com, [Line : hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/)

[hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/)

(ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย
 ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
 เลขที่ 171/162 ซอยพทุธบุชา 39 แยก 1-1
 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010 5555 113 021

การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที

ต้องการจัดอบรมรูปแบบ In-house Training ภายในองค์กร

ติดต่อคุณจิว 090 645 0992, 089 606 0444, [Line : hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/)

www.hrdzenter.com, E-mail : hrdzenter@gmail.com