

หลักสูตร “การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ”

(Professional Negotiation Skills)

วันที่ 29 มกราคม 2562 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

Grand Sukhumvit Hotel ซอยสุขุมวิท 4-6 กรุงเทพฯ ใกล้ BTS สถานีนาana **สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

วิทยากร อาจารย์ธนภัทร ธรรมากัลยากุล

Promotion สมัคร 4 ท่านลดเหลือเพียงท่านละ 2,900 บาทเท่านั้น

(ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท)

หลักการและเหตุผล

ในยุคสมัยนี้ในโลกของธุรกิจแล้ว ทุกสิ่งล้วนเป็นการแข่งขัน แข่งขัน ฟาดฟัน ให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการ อาวุธที่นำมาใช้ในแต่ละบุคคลอันคับเบียดกันนั้น คือ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในวิชาชีพของตน อันนับถึคมาคือ โอกาสทางธุรกิจ และกลยุทธ์ที่นำมาใช้

ในแต่ละเหตุการณ์ หลาย ๆ คนมองว่าประสบการณ์คือสิ่งจำเป็นในการอ่านเกมส์ของคู่ต่อสู้ แต่แท้จริงแล้วทุกองค์ประกอบสำคัญด้วยกันทั้งสิ้น และมีสิ่งหนึ่งที่จำเป็นยิ่งกว่าสิ่งอื่นใด ก็คือ การใช้คำพูด เพื่อการเจรจาสื่อสารให้ได้มาซึ่งความสำเร็จและเป้าหมาย การเจรจาต่อรองนั้น เป็นเรื่องปกติที่เราทุกคนต่างคุ้นเคย แต่หลักสูตรนี้ได้ออกแบบมาให้ทุกคนเป็นมืออาชีพ มีรูปแบบ มีขั้นตอน ให้เป็นมืออาชีพและมีความผิดพลาดน้อยที่สุด ในการเจรจากับกลุ่มลูกค้าทุกสถานการณ์

คอร์สเหมาะกับใคร?

- บริษัทหรือองค์กร ที่ต้องการพัฒนาบุคลากรของท่าน ให้มีจิตใจที่เข้มแข็ง รักองค์กร ภูมิใจในงานที่ทำ มุ่งมั่นสู่เป้าหมาย
- บุคคลทั่วไปที่ต้องการเพิ่มความมั่นใจ สร้างความเชื่อถือในการเจรจาต่อรอง
- ผู้ที่รู้สึกหมดพลัง ลื่นหวัง ต้องการกลับมารักและศรัทธา เพิ่มไฟในตัวเองอย่างเต็มหัวใจ
- ทุกท่านที่ต้องการเติมพลัง ฝึกเทคนิค และเพิ่มทักษะด้านการสื่อสารแบบสะกดจิตผู้ฟัง ให้ดูดีแบบมืออาชีพที่ดูน่าชื่นชม สมกับเป็นสุดยอดคนเจรจา
- ผู้ที่เตรียมตัวสัมภาษณ์งาน และเตรียมพบนำเสนองานลูกค้า
- เจ้าของธุรกิจทุกแขนงอาชีพ
- พนักงานขายแบบ Face To Face หรือ ทางโทรศัพท์ และพนักงานบริการ



การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ”

(Professional Negotiation Skills)

ที่สุดกับความคุ้มค่า หลักสูตรนี้เป็นการปรับมุมมอง เปลี่ยนแนวคิด ปรับทัศนคติ ฝึกการวางแผน เพื่อการติดต่อทางธุรกิจให้สำเร็จ คุณจะเปลี่ยนเป็นคนใหม่แบบมืออาชีพที่เปิดรับแต่ความสำเร็จเข้ามาในชีวิต และเป็นที่รักของคนอื่น หลักสูตรนี้ตั้งใจเปิดสอนแบบพิเศษ Exclusive แบบสุด ๆ เพื่อให้ทุกคนที่ตั้งใจมาเรียนได้ประโยชน์อย่างครบองค์ประกอบของการเพิ่มพลังในใจ และเทคนิคต่างๆสู่การติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ผู้เข้าอบรมจะเห็นเป้าหมายของตัวเองอย่างชัดเจนขึ้น เพื่อนำทางไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่ใช่และดีที่สุดแบบฉบับของแต่ละคน นอกจากนี้จะได้เรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ แล้ที่สามารถนำไปเจรจาต่อรองเรื่องงาน เรื่องอื่นๆได้อย่างสำเร็จ วิทยากรมีการเล่าและยกตัวอย่างถึงเรื่องจริงจากและบุคคลสำคัญในสังคม เพื่อให้เกิดข้อเปรียบเทียบและเข้าใจสถานการณ์จริง ทั้งนี้ยังมีการทำ Workshop เรื่องการ เตรียมความพร้อมและขั้นตอนต่างๆ เพื่อพร้อมสู่ "ความเป็นมืออาชีพและผู้ชนะ" อย่างแท้จริง

ผู้สอน อาจารย์ ธนภัทร ธรรมากัลยากุล (TK)

ที่ปรึกษาและให้คำแนะนำด้านภาพลักษณ์และบุคลิกภาพเพื่อการเจรจาทางธุรกิจ มีประสบการณ์อยู่ในงานบริการ ,การขาย และพิธีกร, วิทยากร มากกว่า 12 ปี และเป็น Image Coach ที่ปรึกษาด้านภาพลักษณ์แบบมืออาชีพ กำลังศึกษาปริญญาเอก

อบรมแล้วจะได้อะไร?

- ✚ เข้าใจถึงเป้าหมายการสร้างความสำเร็จเป็นยังไง
- ✚ เปลี่ยนมุมมอง เป็นคนสนใจตนเอง รักตัวเอง ภูมิใจในอาชีพของตนเอง รักองค์กร และงานที่ทำมากยิ่งขึ้น
- ✚ ยอดขายเพิ่มหากท่านเป็นพนักงานขาย ด้วยเอกลักษณ์ เสน่ห์เฉพาะตัวในรูปแบบของคุณเอง
- ✚ ลูกค้า จงรักภักดีต่อสินค้า และบริษัทของคุณ บอกต่อ ใช้ซ้ำ เพราะชอบในตัวคุณ
- ✚ ธุรกิจเติบโตโต เป็นที่รู้จัก ไม่ว่าจะเจรจาในธุรกิจได้ใดได้เปรียบเสมอ
- ✚ ผู้เข้าอบรมจะเห็นเป้าหมายของตัวเองชัดเจนขึ้น เพื่อแนวทางการตั้งเป้าหมายสู่ความสำเร็จ ที่ดีในอนาคต

ตารางการฝึกอบรม

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรมและกิจกรรม
9.00-10.30	<ul style="list-style-type: none"> ● กิจกรรมละลายพฤติกรรม ● กิจกรรมปลูก “พลังแห่งชีวิต” (The Power of Life) ● ใช้ศักยภาพสูงสุดในการทำงาน และชีวิตที่ยอดเยี่ยม ด้วย NLP ● เสริมพลังชีวิต คิดเชิงบวก (Positive Thinking) ● แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ ● ลักษณะและประเภทของการเจรจาต่อรอง ● เบื้องต้นของการเจรจาเพื่อการต่อรอง
10.30-10.45	พักรับประทานอาหารว่าง
10.45-12.00	<ul style="list-style-type: none"> ● กิจกรรมฝึกจิต คิดเปลี่ยน ● การใช้แนวคิดแบบจิตวิทยาเพื่อการต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> ■ นิสัย(Nature) ■ อารมณ์และเหตุผล(Emotion and Rational Side) ■ สถานภาพ(Status)และ บทบาท(Roles) ● แนวทางเจรจา ภาษา Game Theory <ul style="list-style-type: none"> ■ หลักการทั่วไปฟังนำไปใช้ ■ ประสิทธิภาพของการใช้อย่างมืออาชีพ ● เทคนิคการเจรจาด้วยรูปแบบผสมผสาน
12.00-13.00	พักรับประทานอาหารเที่ยง
13.00-14.30	<ul style="list-style-type: none"> ● กิจกรรม “ระเบิดขุมพลัง” ● ภาวะการแสดงออกทางอารมณ์ของบุคคล ● กลยุทธ์สร้างความรู้สึกทางบวกก่อนเจรจา <ul style="list-style-type: none"> - มีวิสัยทัศน์ (Vision) - มีความสามารถ (People Skill) - คิดเป็น (Know how to think) - มีความรู้ (Educated) - ทันสมัย (Modern) - สร้างสรรค์ (Constructive) - การรับรู้ (Perception) ● จิตวิทยาในการผูกสัมพันธ์กับผู้อื่นเพื่อสร้างความประทับใจใน 5 นาที

	<ul style="list-style-type: none">• ขั้นตอนการเตรียมการเจรจา<ul style="list-style-type: none">▪ ความสำคัญของการเตรียมการเพื่อเจรจาให้ได้ชัยชนะ▪ การสะสม แสวงหาข้อมูล▪ กำหนดวัตถุประสงค์▪ กำหนดกลยุทธ์▪ กำหนดบทบาทหน้าที่• กิจกรรม สมรภูมิการแก้ปัญหาเพื่อการเจรจา
14.30-14.45	พักรับประทานอาหารว่าง
14.45-16.00	<ul style="list-style-type: none">• <i>Listening & Speaking Technique</i>• การดำเนินการเจรจา• ขั้นตอนการส่งสัญญาณ• การทำข้อเสนอ การรวบรวมสรุปประเด็น• เทคนิคการต่อรองขั้นท้ายสุด• การปิดการเจรจาต่อรองขั้นเทพ• การทำข้อตกลง• สรุปเนื้อหาโดยรวม

ค่าใช้จ่ายในการอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

ฟรี !!! รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาปกติท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 ท่าน ๆ ละ	3,300	231	99	3,432
สมัคร 4 ท่าน ๆ ละ	2,900	203	87	3,016

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณชนนีนท์ 089 606 0444 , 090 645 0992 , Line : [hrdzenter](https://www.line.me/tv/hrdzenter)

คุณอิสราภรณ์ 089-773-7091 Line : [hrdzenter](https://www.line.me/tv/hrdzenter) 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 สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล

: hrdzenter@gmail.com, [Line : hrdzenter](https://www.line.me/tv/HRDZENTER) (ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย

ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 171/162 ซอยพทุทบุชา 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 จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที