

หลักเกณฑ์สำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง Critical Principles in Negotiation Process

วันที่ 8 พฤศจิกายน 2564 เวลา 09.00-12.00 น. ออนไลน์ผ่านทาง ZOOM

วัตถุประสงค์

หลายคนเข้าใจผิดว่าการเจรจาต่อรองคือการพบกันครึ่งทาง และหลายคนก็เข้าใจถูกเพียงครึ่งเดียวว่าการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ในสิ่งที่เราต้องการ แต่แท้ที่จริงแล้วการเจรจาต่อรองคือการเอามาให้ได้ใกล้เคียงมากที่สุดกับสิ่งที่เราต้องการโดยที่คู่เจรจาของเราจะต้องพอใจด้วย

หลักสูตรออนไลน์ 3 ชั่วโมงนี้ มีเนื้อหาสาระเพียงพอที่จะทำให้ท่านเข้าใจหลักเกณฑ์สำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง ซึ่งท่านสามารถนำไปต่อยอดใช้ในชีวิตประจำวันและการประกอบธุรกิจของท่านได้

หากท่านใดต้องการเนื้อหาที่ละเอียดยิ่งขึ้นก็สามารถไปเข้าสัมมนาในหลักสูตรปกติ 6 ชั่วโมง หรือหากต้องการฝึกฝนหรือลงมือซักซ้อมปฏิบัติเจรจาต่อรองจริงในห้องเรียนเพื่อเก็บรายละเอียดให้ลึกซึ้งลงไปอีก กรุณาสละเวลามาเข้าเวิร์คช็อป 2 วันในหลักสูตรปกติ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร

ผู้ที่ต้องรับผิดชอบในการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อจัดหา รวมถึงการเจรจาทั้งในธุรกิจทั่วไปและกับภายในหน่วยงานเดียวกัน

ประโยชน์ที่จะได้

มีความเข้าใจในหลักเกณฑ์สำคัญที่จะนำไปสู่การเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ

หัวข้อการบรรยาย

- การเจรจาต่อรองเป็นความจำเป็นของทุกคน เพราะถ้าคุณเจรจาต่อรองไม่เป็น คุณก็ไม่มีทางได้ แม้ว่าสิ่งนั้นเป็นสิทธิที่คุณควรจะได้ก็ตาม
- ทำอย่างไรจึงจะเจรจาต่อรองให้จบแบบสวย ๆ ที่เรียกกันว่า Win-Win Negotiation
- หัวใจของการเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จคือ เทคนิคในการยอมบางอย่างเพื่อจะได้บางอย่างจากเขา
- ทำความเข้าใจในแต่ละขั้นตอนของการเจรจาต่อรอง
- ข้อห้ามและสิ่งที่พึงหลีกเลี่ยงในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะที่สำคัญซึ่งนักเจรจาต่อรองพึงมี

วิทยากร คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

อัตราค่าอบรมสัมมนา ท่านละ 1,300 + Vat 91 = 1,391 บาท

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักเกณฑ์สำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง Critical Principles in Negotiation Process

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____