

## หลักสูตร : 7D Negotiation Techniques

วันที่ 29 ตุลาคม 2561

โรงแรม St.James Bangkok

### หลักการและเหตุผล

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อการขาย การทำสัญญาซื้อขาย การส่งสินค้า หรือการทำธุรกรรมใดๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่พ้น "การเจรจาต่อรอง" ด้วยเหตุผลที่ว่า "ทุกคนมีเป้าหมาย" "ทุกองค์กรมีข้อจำกัด" และ "ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ" ซึ่งบ่อยครั้ง หรือเป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ "ไม่รู้" "ไม่ชำนาญ" และ "เตรียมการเพียงพอ" จึงทำให้ต้อง "ตกเป็นเหยื่อ" หรือ "เบี้ยล่าง" ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจการค้ากับลูกค้า คู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ เสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป มาเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้

**วัตถุประสงค์:** เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
  - การฟัง
  - การอ่านคน
  - การถาม
  - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคุณเจรจา/ลูกค้า (Workshop)
  - อะไรที่เขาต้องการได้
  - อะไรที่เขาให้เราได้
  - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้
  - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
  - เป็นต้น
- 7D.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
  - Draft : การร่างแผน
  - Dialog : การสร้างความสัมพันธ์กับคุณเจรจา
  - Dig : การสอบถามและสำรวจข้อมูลของคุณเจรจา
  - Deliver : การยื่นข้อเสนอ
  - Deal : การต่อรอง
  - Develop : การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
  - Decide : การตกลงปิดการเจรจา
  -
- เคล็ดลับแห่ง "ชัยชนะ" ในการเจรจาต่อรอง
  - กฎในการ "สร้างอำนาจ"

- กฎในการ “ให้”
- กฎในการ “ขอ”
- กฎในการ “แลก”
- กฎในการ “ปรับข้อเสนอ”
- กฎในการ “อ่าน/ส่งสัญญาณ”
- 3 G – การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
  - เป้าหมายที่อยากจะได้ **Gain**
  - เป้าหมายที่ต้องได้ **Goal**
  - เป้าหมายที่รับได้ **Get**
- 3 C – หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
  - การควบคุมเกม **Control**
  - การปรับเปลี่ยนจุดยืน **Convert**
  - การโน้มน้าวใจ **Convince**
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
 

|                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------|
| 1. Give and Take              | 11. A Whole Bunch              |
| 2. Bad and Worse              | 12. Change gear                |
| 3. Last straw                 | 13. Split Items                |
| 4. Urgent or Rush             | 14. Power or Authorize Limited |
| 5. Wait for a rainy day       | 15. Top Secret                 |
| 6. Push Back                  | 16. Fish Nibble                |
| 7. Good Cop, Bad Cop          | 17. Reference                  |
| 8. Standing                   | 18. Change Person              |
| 9. Next Time or In the Future | 19. Time Out                   |
| 10. No Appointment Meeting    | 20. Secret                     |
- กรณีศึกษา : ซื้อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพริ้วของคู่เจรจา
  - หลักการสังเกต “สีหน้า”
  - หลักการสังเกต “สายตา”
  - หลักการสังเกต “แสดงของมือ แขนและขา”
  - หลักการสังเกต “น้ำเสียง”
  - หลักการสังเกต “ท่านั่งและยืน”

จำนวนผู้เข้าอบรม 25 คน/กลุ่ม

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอสกา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน

### ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม                                   | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|---|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ราคาท่านละ                                | 3,800        | 266    | (114)                | 3,952     |
| <b>Early Bird (5 วัน)จ่ายก่อนลด พิเศษ</b> | 3,500        | 245    | (105)                | 3,640     |

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

#### วิธีการชำระเงิน:

##### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
 และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

**ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง**

##### 2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

Email [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ **200%** ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

ต้องการจัดแบบ **In-house Training** ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา **086-6183752**

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3  
 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510  
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**7 D Negotiation Techniques**

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ TAX ID \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

**(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**

