



หลักสูตร : การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

วันที่ 21 ธันวาคม 2564 / รุ่นถัดไปวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2565

เวลา 09.00-16.00 น. Online Training

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 "เบียดเบียน" ในทุกราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจการค้ากับลูกค้า คู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ เสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป มาเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
 - การฟัง
 - การอ่านคน
 - การถาม
 - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า/คู่เจรจา (Workshop)
 - อะไรที่เขาต้องการได้
 - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้
 - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
 - เป็นต้น
- **7D**.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
 - **Draft** : การร่างแผน
 - **Dialog** : การสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา
 - **Dig** : การสอบถามและสำรวจข้อมูลของลูกค้า

- **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

<ol style="list-style-type: none"> 1. Give and Take 2. Bad and Worse 3. Last straw 4. Urgent or Rush 5. Wait for a rainy day 6. Push Back 7. Good Cop, Bad Cop 8. Standing 9. Next Time or In the Future 10. No Appointment Meeting 	<ol style="list-style-type: none"> 11. A Whole Bunch 12. Change gear 13. Split Items 14. Power or Authorize Limited 15. Top Secret 16. Fish Nibble 17. Reference 18. Change Person 19. Time Out 20. Secret
---	--
- กรณีศึกษา : ชื่อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- การแก้ปัญหาการเจรจาต่อรอง(เมื่อพบทางตัน)
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพริ้วของคุณเจรจา
 - หลักการสังเกต "สีหน้า"
 - หลักการสังเกต "สายตา"
 - หลักการสังเกต "แสดงของมือ แขนและขา"
 - หลักการสังเกต "น้ำเสียง"
 - หลักการสังเกต "ท่านั่งและยืน"

จำนวนผู้เข้าอบรม 15 คน/กลุ่ม

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทลภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

หรือ Promotion ช่วงนี้มา 4 จ่าย 3

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

(ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบ กรณีไม่มีค่าธรรมเนียมการโอนข้ามจังหวัด)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอริญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

บริการจัดอบรมทุกหลักสูตรตามความต้องการขององค์กร ติดต่อคุณอริญญา / อ.พรเทพ 086-8929330

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร : การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@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: _____

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หัก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง ไชลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100