

## การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

### The Power of Negotiation

#### หลักการและเหตุผล

ในการทำงานในองค์กร ไม่ว่าจะทำหน้าที่อะไรก็ตาม ทักษะหนึ่งซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่ง ก็คือ “ทักษะการเจรจาต่อรอง” เหตุผลก็เพราะว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” ซึ่งบ่อยครั้ง หรือด้วยจำนวนต่อสถานการณ์โดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “ไม่มียุทธวิธี” ในการเจรจาต่อรอง จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบียดเบียน” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรอง แต่ถ้าหากเราได้ “เรียนรู้” และ “ฝึกฝน” ก็ย่อมเชื่อมั่นได้ว่า “เทคนิคการเจรจาต่อรอง” ถือเป็น “เครื่องมือ” ที่ทำให้ผลลัพธ์ของการเจรจาต่อรองครั้งใหม่ ท่านไม่ “ตกเป็นรอง” อีกต่อไป

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แบบใช้ได้ผลในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

#### หัวข้ออบรมสัมมนา

1. ความเหมือนที่แตกต่างของ...
  - Bargain คืออะไร
  - Negotiation คืออะไร
2. เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง
  - Type of Power
  - Source of Power
  - Power Grid
3. 20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
 

1. ยุทธวิธีเล่นลูกต่ำ	11. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 3
2. ยุทธวิธีเล่นลูกสูง	12. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 11
3. ยุทธวิธี Limited	13. ยุทธวิธีลับขาหลอก
4. ยุทธวิธี Urgent	14. ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย
5. ยุทธวิธีรอดคอย	15. ยุทธวิธีอัมพาต
6. ยุทธวิธีแยบกับแยกว่า	16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ
7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์	17. ยุทธวิธีปลาตอด
8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว	18. ยุทธวิธี ISO
9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน	19. ยุทธวิธีเผยแพร่ความลับ
10. ยุทธวิธีรวมเหล่า	20. ยุทธวิธีมุ่งอนาคต
4. กฎการเจรจาต่อรองที่ได้ผล
5. ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ

6. คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
7. จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพริ้วของผู้เจรจา
8. สรุปและตอบคำถาม

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

### รูปแบบการฝึกอบรม

- Workshop กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- Role play กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- Case study กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า

### ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าบริการจัดอบรม	35,000	2,450	(1,050)	36,400

### วิธีการชำระเงิน

- เช็คสั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
- โอนเงินเข้าบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น ธนาคารกสิกรไทย สาขาเดอะมอลล์ บางกะปิ

บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-2458238 Fax.02-9030080 ext. 9330

**ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)**

สอบถามและสำรองที่นั่งติดต่อ : คุณอรัญญา Tel. 0-21753330 or 086-6183752 (True)

Fax. 0-29030080 # 9330 หรือ E-mail : [aranya.chaidejsuriya@gmail.com](mailto:aranya.chaidejsuriya@gmail.com) ; [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

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

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100