

## หลักสูตร การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ (Professional Negotiation Skill)

วันที่ 27 เมษายน 2561

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอโรรส สุขุมวิท 26

### ระยะเวลา 1 วัน

1. วันที่ 27 เมษายน 2561
2. วันที่ 27 มิถุนายน 2561
3. วันที่ 29 สิงหาคม 2561

### หลักการและเหตุผล

กระบวนการทางการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการทางการขาย ทางธุรกิจของหน่วยงานด้านจัดซื้อจัดจ้าง และหน่วยงานที่ต้องใช้ทักษะด้านการเจรจากับลูกค้าหรือคู่ค้า เป็นต้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง ที่พนักงานจะต้องมีทักษะมีความชำนาญและเทคนิคการเจรจาเป็นอย่างน้อยเพราะการเจรจาถือได้ว่าเป็นที่มาของรายได้ขององค์กรอีกทางหนึ่งนอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่าย และเป็นกระบวนการหนึ่งที่มีความจำเป็น และจะทำให้การขายนั้นประสบความสำเร็จเร็วยิ่งขึ้น โดยจะต้องผ่านกระบวนการของความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะโดยเฉพาะเรื่อง การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิถีคิดและความต้องการของลูกค้า เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวสร้างแรงเหวี่ยง Momentum การเจรจา จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาในที่สุด

### สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

## หัวข้อการสัมมนา

09.00 – 12.00 น.

- 1) แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
- 2) Workshop : Negotiation Skill Problem
- 3) แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
- 4) กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)
- 5) ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
- 6) ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
- 7) ตรวจสอบความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- 8) การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
- 9) Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา

13.00 – 16.00 น.

- 10) การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- 11) ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
- 12) Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
- 13) การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- 14) ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- 15) ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- 16) Workshop : Negotiation Skill Solution

วิทยากร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

### วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย
- แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- ขอบเขตเวลาการฝึกอบรม --> บรรยาย : 60 % Workshop : 40%
- สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

### ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานขาย และผู้สนใจทั่วไป

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

## ▪ อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนากรณีชำระหน้างาน ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า	3,500	245	(105)	3,640
Pro สมัครง 3 ท่านขึ้นไปท่านละ	3,300	231	(99)	3,432

ใบประกาศจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

## วิธีการชำระเงิน:

## 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

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

- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

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

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

กรณียกภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

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

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: \_\_\_\_\_

**หมายเหตุ** กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

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