

หลักสูตร การเจรจาต่อรองภาคสนาม

วันที่ 16 พฤษภาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเดอะพาลาสโซ รัชดา

หลักการและเหตุผล:

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นการเจรจาภาคปฏิบัติ เราให้แนวคิดวิธีการในการเจรจาคุณ แล้วนำวิธีการเหล่านี้มาใช้ในการเจรจาต่อรองทันที โดยผ่านกรณีศึกษา Workshop การถกประเด็นกันระหว่างผู้เข้าสัมมนา เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เข้าอบรม เมื่อจบจากการอบรมแล้ว คุณสามารถเอาหลักคิดวิธีการไปประยุกต์ใช้ได้เลย

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพิ่มความสามารถในการเจรจาต่อรอง
2. วิธีการวางแผนในการเจรจาต่อรอง
3. การใช้เทคนิคต่างๆในสถานการณ์เจรจาต่อรองที่แตกต่างกัน
4. เทคนิคการรุกและรับเพื่อได้ในสิ่งที่ต้องการ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. หลักคิดสี่ข้อพื้นฐานในการเจรจาต่อรองที่คุณต้องมี
 - เน้นการเจรจา อย่าเอาคู่เจรจามาเกี่ยว
 - แยกให้ออกระหว่าง NEED กับ Want
 - อย่าปล่อยให้เกิดขึ้นในการเจรจา
 - อ้างความชอบธรรมเพื่อเพิ่มน้ำหนักการเจรจา
 - กรณีศึกษา + Workshop
2. การเจรจาในสถานการณ์มีแต่แพ้ - ชนะเท่านั้น
 - จะเอาหรือไม่เอา ว่ามาเลย
 - เทคนิคข่มคู่เจรจา
 - เทคนิคเดินออกจากโต๊ะเจรจา
 - กรณีศึกษา + Workshop
3. การเจรจาในสถานการณ์ "ชนะทั้งคู่" ดีกว่าไหม
 - หาความแตกต่างของกันและกันให้พบ
 - ใช้ความแตกต่างเป็นวิธีการในการเจรจา
 - ตีจุดอ่อน ป้องกันจุดแข็ง
 - กรณีศึกษา + Workshop
4. ใช้ BATNA ให้เป็นในทุกสถานการณ์
 - กรณีศึกษา + Workshop
 - ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย

วิทยากร: อาจารย์ชิงชัย อิทธิอมรชัยกุล

อาจารย์ชิงชัย อิทธิอมรชัยกุล มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่ายี่สิบปีกับบริษัทระดับโลกหลายบริษัท อาทิเช่น บริษัท โดโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท วอลโว่ คาร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ บริษัท ศรีอยุธยาประกันภัย ...

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,600	252	(108)	3,744

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการอบรม

1. บรรยายให้เกิดแนวความคิด ได้หลักการและวิธีการ
2. ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และจากงานจริง

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

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

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน **การเจรจาต่อรองภาคสนาม**

สงมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____

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: _____

4. 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)