

หลักสูตร : 7D Negotiation Techniques

วันที่ 30 พฤษภาคม 2561

โรงแรมอไรซ์

หลักการและเหตุผล

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อการขาย การทำสัญญาซื้อขาย การส่งสินค้า หรือการทำธุรกรรมใดๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่ได้ว่า “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 เรามาเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
 - การฟัง
 - การอ่านคน
 - การถาม
 - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า/เจรจา (Workshop)
 - อะไรที่เขาต้องการได้
 - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขาอมรับไม่ได้
 - 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

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
- การแก้ปัญหาการเจรจาต่อรอง(เมื่อพบทางตัน)
- 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 เครือโฮสเทล

- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
Pro มา 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ	3,300	231	(99)	3,432

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: คุณอรัญญา

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 ติดต่อคุณอรัญญา / อ.พรเทพ 086-8929330