



หลักสูตร : 7D Negotiation Techniques เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

วันที่ 2 พฤศจิกายน 2566

โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อการขาย การทำสัญญาซื้อขาย การสั่งสินค้า หรือการทำธุรกรรมใดๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่พ้น "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 มาเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
 - การฟัง
 - การอ่านคน
 - การถาม
 - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า/ลูกค้า (Workshop)
 - อะไรที่เขาต้องการได้
 - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้
 - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
 - เป็นต้น
- **7D**.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
 - **Draft** :การร่างแผน
 - **Dialog** :การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - **Dig** :การสอบถามและสำรวจข้อมูลของลูกค้า
 - **Deliver** :การยื่นข้อเสนอ
 - **Deal** :การต่อรอง
 - **Develop** :การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
 - **Decide** :การตกลงปิดการขาย
- 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

<ul style="list-style-type: none"> 1. Give and Take 2. Bad and Worse 	<ul style="list-style-type: none"> 11. A Whole Bunch 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 : ซื่อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- การแก้ปัญหาการเจรจาต่อรอง(เมื่อพบทางตัน)
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพริ้วของผู้เจรจา
 - หลักการสังเกต "สีหน้า"
 - หลักการสังเกต "สายตา"
 - หลักการสังเกต "แสดงของมือ แขนและขา"
 - หลักการสังเกต "น้ำเสียง"
 - หลักการสังเกต "ท่าทางและยืน"

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	3,700	259	111	3,848
Pro มา 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ	3,500	245	105	3,640

ทุกหลักสูตร "มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โสลูชั่น"

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109
เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชัน จำกัด
และ Scan ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชัน จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

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



แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร **7D Negotiation Techniques**

เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง
สงมาที่

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____