Course Outline

SD-06: Winning Negotiation Strategies (เจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์)

ระยะเวลา: 1 วัน เวลา 09.00 - 16.00 น.

รุ่น 1 วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2567 (Online)
รุ่น 2 วันที่ 5 มิถุนายน 2567
รุ่น 3 วันที่ 7 พฤศจิกายน 2567

วิทยากร : **คุณมงคล ตันติสุขุมาล**
วิทยากรผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงด้าน การเจรจาต่อรอง การตลาด การขาย ศิลปะการพูดในที่ชุมชน การทำงานเป็นทีม

การดำเนินธุรกิจ การทำงาน การประสานงาน ทุกประเภททักษะหนึ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง คือการเจรจาต่อรอง เมื่อผู้ร่วมงาน ผู้ร่วมโครงการ หรือผู้ร่วมทำธุรกิจ มีเป้าหมาย มีผลประโยชน์ มีแนวความคิด มีวิธีการปฏิบัติที่ไม่เหมือนกัน การจะได้มาซึ่งข้อตกลงร่วมกันนั้น ต้องมีกลยุทธ์ วิธีการ กระบวนการเจรจาต่อรองที่บรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน เป็นที่ยอมรับได้ จำเป็นต้องมีกลยุทธ์ หลัก เทคนิคการเจรจาต่อรองสำคัญที่ต้องเรียนรู้

Objective:

- เข้าใจหลักการ กลยุทธ์ เทคนิคเจรจาต่อรองการขจัดข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรองเพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน
- เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้วิธีการเจรจาต่อรองในสถานการณ์และคู่เจรจาประเภทต่าง ๆ

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานระดับปฏิบัติการ
- หัวหน้างาน ผู้จัดการ
- บุคคลทั่วไปที่สนใจเรียนรู้และพัฒนาทักษะการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ

Course Outline:

- หลักสำคัญของการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่าง ๆ
- การเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรอง
- การวางกลยุทธ์ กำหนดเป้าหมาย ประเด็นเจรจา
- การประเมินสถานการณ์ และคู่เจรจา ระหว่างดำเนินการเจรจาต่อรอง
- การปิดการเจรจาและข้อตกลงร่วมกัน
- เทคนิคลดข้อขัดแย้งในการเจรจา
- ข้อควรระวังในการเจรจาต่อรอง
- จำลองสถานการณ์เจรจาต่อรอง
- ถาม ตอบ

ค่าธรรมเนียม *Online*	
ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	3,200
ท่านละ (รวม VAT 7%)	3,424
หมายเหตุ : สมาชิกลด 3%	

ค่าธรรมเนียม On-site	
ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	4,500
ท่านละ (รวม VAT 7%)	4,815
หมายเหตุ : สมาชิกลด 3%	

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
ฝ่ายพัฒนาศักยภาพ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
โทรศัพท์ 02-619-5500 ต่อ 452-456 E-mail : training@ftpi.or.th