

Course Outline 2025

SD-06: Winning Negotiation Strategies (เจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์)

ระยะเวลา: 1 วัน

เวลา 09.00 - 16.00 น.

รุ่น 1: วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2568

รุ่น 2: วันที่ 17 มิถุนายน 2568

รุ่น 3: วันที่ 15 ตุลาคม 2568

วิทยากร : คุณมงคล ตันติสุขุมล

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงด้าน การเจรจาต่อรอง การตลาด การขาย ศิลปะการพูดในที่ชุมชน การทำงานเป็นทีม การเขียนแผนธุรกิจ และกฎหมาย

Rationale :

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

Objective :

- เข้าใจหลักการ กลยุทธ์ เทคนิคการเจรจาต่อรองการจัดข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรองเพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน
- เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้วิธีการเจรจาต่อรองในสถานการณ์และคู่เจรจาประเภทต่างๆ

Outcome :

- รู้หลักการ ขั้นตอน วิธีการ และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง
- เห็นตัวอย่างกรณีศึกษาในการเจรจาต่อรอง
- ฝึกทักษะการเจรจาต่อรอง
- รู้เทคนิควิธีการต่อรองรูปแบบต่างๆ ทำให้สามารถบรรลุข้อตกลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- รู้การจับเท็จในการเจรจาต่อรอง ทำให้ไปถูกหลอกหลวง และไม่ตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ

Pain Point:

- การเจรจาต่อรองอยู่ในชีวิตประจำวัน ทั้งเรื่องส่วนตัว ครอบครัว การงาน แต่คนที่เจรจาต่อรองเป็นมีน้อย ทำให้มักตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ หรือ หากมุ่งแต่จะเอาเปรียบก็มักจะสูญเสียความสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคคลไป
- ในทางธุรกิจการงาน การเจรจาต่อรองเพื่อขอความร่วมมือภายในองค์กร และคู่ค้า เป็นเรื่องที่ต้องทำเป็นประจำทุกวัน แต่คนส่วนใหญ่ไม่รู้ว่าควรทำอย่างไรจึงจะได้ผลดี หรือเหมาะสม โดยไม่ตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบอยู่ร่ำไป หรือไม่เป็นการเรียกร้องอย่างไม่เหมาะสมจนทำให้สูญเสียความสัมพันธ์อันดีกับเพื่อนร่วมงาน หรือคู่ค้า
- การรู้เท่าทันคนอื่นในเรื่องเทคนิคการเจรจาต่อรอง รวมทั้งการจับเท็จ ทำให้ไม่เกิดความประหม่าในการเจรจาต่อรอง หรือ ถูกหลอกหลวงจากคู่เจรจาต่อรองฝ่ายตรงข้าม

Course Outline :

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

ค่าธรรมเนียม	
ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	4,500
ท่านละ (รวม VAT 7%)	4,815

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

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