

การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ (Effective Negotiation)

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองเป็นเรื่องที่หลายคนรู้สึกยุ่งยาก และน่ากังวล อาจจะเป็นเพราะรู้สึกว่าการเจรจาต่อรองเป็นเรื่องการเผชิญหน้า เป็นทักษะที่ย่างยากซับซ้อน มีแพ้ มีชนะ ไม่ได้เปรียบเสียเปรียบ และเต็มไปด้วยการชิงไหวชิงพริบกัน หรือเกรงว่า ผลของการเจรจาต่อรองอาจจะกระทบถึงความสัมพันธ์หากมีผู้แพ้ชนะ

ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว การเจรจาต่อรอง ไม่จำเป็นต้องเต็มไปด้วยบรรยากาศของการถกเถียง ตึงเครียด เราสามารถจัดการเจรจา ทำงานร่วมกับคู่เจรจา ด้วยแนวทางสร้างสรรค์เป็นบวก สร้างมิตรภาพ เพื่อก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีกับทั้ง 2 ฝ่าย

หลักสูตร การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ จะเน้นถึงการสร้างทักษะการเจรจาอย่างสร้างสรรค์ เพื่อจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ดี เกิดความสัมพันธ์ที่เข้มแข็งขึ้น ได้ข้อตกลงร่วมกันบนความพอใจของทั้ง 2 ฝ่าย นอกจากนี้ การมีทักษะในการเจรจาที่ดี จะช่วยประหยัดเวลา ลดค่าใช้จ่าย ต่าง ๆ ที่ไม่จำเป็น ได้อีกทางหนึ่ง

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้าอบรม

1. มีกรอบความคิดที่ดี มีทัศนคติเชิงบวกในการเจรจาต่อรอง
2. พัฒนาความรู้และทักษะในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นบวก หากจุดลงตัวที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร

วิทยากรผู้สอน

อาจารย์สุวัชชัย แก้วทรัพย์ศักดิ์

หัวข้อการเรียนรู้ 09.00 – 16.30 น.

หัวข้อ	เทคนิค / เครื่องมือการเรียนรู้
1. เส้นทางสู่การเป็นนักเจรจาต่อรอง	Workshop การระดมความคิด การบรรยายแบบมีส่วนร่วม
2. กรอบความคิดของการเจรจาต่อรอง	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม กิจกรรมเพื่อการเรียนรู้
3. การเตรียมการก่อนเจรจาต่อรอง	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม กิจกรรมเพื่อการเรียนรู้
4. ประเภทของการเจรจาต่อรอง	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม กิจกรรมเพื่อการเรียนรู้
5. การจัดการกับสถานการณ์ต่าง ๆ ในการเจรจา	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม ฝึกปฏิบัติ
6. การจัดการบทสนทนาในการเจรจา	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม ฝึกปฏิบัติ
7. การควบคุมการเจรจาต่อรอง	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม ฝึกปฏิบัติ
8. การประเมินผลหลังการเจรจาต่อรอง	การบรรยายแบบมีส่วนร่วม ฝึกปฏิบัติ

* รายละเอียดต่างๆอาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดกับผู้เข้าสัมมนา