

NEGOTIATION



อาจารย์เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป

หากกล่าวถึงการเจรจาต่อรอง หลายคนมักจะให้ความหมายที่แตกต่างกันไปตามความรู้และประสบการณ์

บางท่านก็อาจหมายถึง...การหาข้อตกลงร่วมกันด้วยการเจรจา

บางท่านก็อาจหมายถึง กระบวนการสื่อสารโดยความสมัครใจ ของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือหลายฝ่ายต้องการสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือหลายสิ่งจากอีกฝ่ายหนึ่งหรือหลายฝ่าย ทั้งนี้เพื่อให้ได้ข้อตกลงร่วมกัน

หมายถึง กระบวนการสื่อสารสองทาง มีตั้งแต่ 2 ฝ่ายขึ้นไป มีการกำหนดจุดยืนและผลประโยชน์ที่ต้องการให้มีการแลกเปลี่ยน มุ่งหวังให้บรรลุความต้องการทุกฝ่าย (win-win) แต่อาจไม่เท่ากันก็ได้

แม้การเจรจาต่อรองจะไม่มีรูปแบบหรือสูตรสำเร็จ แต่เมื่อใดก็ตามที่มีการเจรจาต่อรองเกิดขึ้นเป้าหมายหลักคือ การที่ทั้ง 2 ฝ่ายบรรลุวัตถุประสงค์ของการเจรจา

หลักสูตรนี้จึงออกแบบมาเป็นการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ผู้ที่ต้องเจรจาฝึกการเตรียมตัว เตรียมการ วางแผน ล่วงหน้าให้การต่อรองนั้นได้รับประโยชน์และเกิดประสิทธิผลสูงสุด

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อปรับ Mind set ในเรื่องการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอ่านใจฝ่ายตรงข้าม การศึกษาคู่เจรจาต่อรอง มีการคาดเดาความต้องการของคู่เจรจา และเข้าใจในข้อกังวลของฝ่ายตรงข้าม
- สามารถเลือกผู้แทนในการเจรจาที่เหมาะสมในแต่ละการเจรจาและนำเสนอ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงกระบวนการในการเจรจาต่อรอง สามารถวางกรอบ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงเทคนิคและกลยุทธ์ต่างๆ ในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการเจรจาได้ดีที่สุด

ประโยชน์ที่ได้รับ

- ผู้เข้ารับการอบรมจะเข้าใจถึงความสำคัญ ในเรื่องการเจรจาต่อรอง
- ผู้เข้ารับการอบรมสามารถอ่านใจฝ่ายตรงข้าม
- ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงกระบวนการในการเจรจาต่อรอง
- ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงเทคนิคและกลยุทธ์ต่างๆ ในการเจรจาต่อรอง

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

หัวข้อในการเรียนรู้

ปรับ Mind set ในเรื่องการเจรจาต่อรอง

- วัตถุประสงค์ในการเจรจาต่อรอง
- ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง
- ประโยชน์ที่ได้รับทั้งของตนเองและองค์กร

เทคนิคในการอ่านคน

- ศาสตร์ 5 ธาตุในการแบ่งคนออกเป็น 5 กลุ่ม
 - Work Shop การเจรจาต่อรอง รอบที่ 1

กระบวนการในการเจรจาต่อรอง

- ศึกษากระบวนการเจรจาต่อรอง
- สังเกตฝ่ายตรงข้าม
- ต่อรองกับฝ่ายตรงข้าม
- หาข้อสรุปในการเจรจา

กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง

- จริงคือจริง ลวงคือจริง
 - การให้ตามสัญญา
 - นำเสนอตัวเลือก
 - พิจารณาเปรียบเทียบ
- ฯลฯ

เทคนิคการต่อรอง

- การเลือกสถานที่
- เวลาในการเจรจา
- บุคลากรที่จะร่วมเจรจา
 - Work Shop การเจรจาต่อรอง รอบที่ 2



ระยะเวลาการอบรม

1- 2 วัน (ตามวัตถุประสงค์และกลุ่มเป้าหมาย)

จำนวนผู้เข้ารับการอบรม

24 ท่าน เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด ขอเป็นเลขคู่

รูปแบบการเรียนรู้



บรรยายแบบมีส่วนร่วม 40%



แสดงความคิดเห็น 20%



กิจกรรมและฝึกปฏิบัติ 40%

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com