

Advance Business Negotiation Skills

ในการดำเนินงานทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในโลกยุคใหม่ที่มีการแข่งขันที่รุนแรง นอกเหนือจากการเรียนรู้และเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมตลอดจนนโยบายธุรกิจที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมแล้ว การเจรจาต่อรองในทางธุรกิจยังถือว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่ง ทักษะและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองซึ่งมีตั้งแต่การเตรียมตัว การศึกษาคู่แข่ง และกระบวนการในการเจรจาต่อรองล้วนแต่ต้องอาศัยประสิทธิภาพและประสิทธิผล ชัยชนะในการเจรจาต่อรองซึ่งเป็นที่ต้องอาศัยความสำเร็จ

วัตถุประสงค์

- ✚ หลักการเจรจาต่อรอง
- ✚ มีทักษะ เทคนิคในการเจรจาต่อรอง
- ✚ สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้กับการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเจรจาทางธุรกิจ ให้ปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ✚ มีโอกาสนำความรู้ ความสามารถมาฝึกปฏิบัติใน Negotiation Skill Workshop การจัดทำ Workshop โดยใช้ทฤษฎีการเจรจา

วันที่ 1

1. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์สำหรับการเจรจาต่อรอง
2. ทำไมจึงล้มเหลว.....กับการเจรจาต่อรอง
3. ตรวจสอบพื้นฐานการเป็นนักเจรจาต่อรอง
 - ความหมาย ความสำคัญและแนวคิดการเจรจาต่อรอง
 - ระดับของการเจรจาต่อรอง
 - กระบวนการในการเจรจาต่อรอง
4. ปัจจัยของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จแบบมืออาชีพ
 - ทางเลือกและรูปแบบของการเจรจาต่อรองที่หลากหลาย
 - สุดยอดคุณสมบัติ 10 + 2 ดี ของนักเจรจาที่ประสบความสำเร็จ
 - สิ่งสำคัญที่มีอาจมองข้ามในการเจรจาต่อรอง
5. สุดยอดทักษะการเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบเขียนเหนือเขียน
6. สูตรเด็ด 5 ขั้นตอน เทคนิคการเตรียมการและการนำเสนอที่ยอดเยี่ยม

วันที่ 2

7. กลยุทธ์การวิเคราะห์คู่แข่งจาแบบเหนือชั้น
8. กลยุทธ์การปิดการเจรจาทางธุรกิจแบบ ถูกที่ ถูกเวลา
9. หลุมพรางและจุดมรณะของนักเจรจาต่อรอง
10. ปัจจัยเสริมสู่ความเป็นเลิศของนักเจรจาต่อรอง
 - EQ + CQ และวิสัยทัศน์
 - ความต้องการทางจิตวิทยา
 - อำนาจแอบแฝง ความอยากโดยธรรมชาติและอำนาจที่ใช้บังคับโดยไม่รู้ตัว
 - เทคนิคการตอบคำถามและการขจัดข้อขัดแย้ง
 - ปฏิภาณไหวพริบ
11. จริยธรรม 4 จ. คุณธรรมของนักเจรจาต่อรอง

รูปแบบการอบรม

- ❖ กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์สร้างเสริมความเชื่อมั่นที่เป็นกันเอง
- ❖ การบรรยาย เป็นลักษณะการบรรยายสลับกิจกรรมที่แปลกใหม่ สนุกสนาน ได้บรรยากาศตลอดการอบรม
- ❖ กิจกรรมฝึกปฏิบัติทางการเจรจาทางธุรกิจที่หลากหลาย WORK SHOP, ROLE PLAYING (เดี่ยว / คู่/ กลุ่ม) โยเน้นให้สอดคล้องกับธุรกิจขององค์กร
- ❖ ร่วมสรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะสู่การทำงานในองค์กร

วิทยากร : อ.ดร.สุกิจ บำรุง



หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางบริษัท เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับ ค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th