



Course:

Advanced Business Negotiation Workshop

การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองระดับสูงเพื่อความสำเร็จในอาชีพ

Duration: 2 Days (9:00 – 16:00)

Course Description:

Successful leaders generally possess excellent skills in negotiation. Although people have experience in negotiation, most of them may have not gone through the theories behind it and have proper practices to sharpen their skills. This course is designed to help those relatively experienced managers and leaders to further develop their skills. It is a 2-day course. We will review some of the basic theories and concepts, then move on to real-life experience and role plays to demonstrate some key points. Attendees are expected to actively participate in exercises, role plays and discussions

What you will learn

- Fully understand the negotiation concepts and theories
- Reflect their real-life experience and identify areas for development
- Have enough practices to reinforce strengths and to limit weaknesses
- Share experience and help each other to understand and overcome different styles and tactics
- Effectively prepare themselves for various negotiation situations

What you will cover:

- Negotiation skills in business
 - Myths of negotiation
- Types of failures in negotiation
 - Leave money on the table
 - Winner's curse
 - Walk away from the table
 - Agreement bias
- Effective preparation for negotiations
 - Self assessment – BATNA concept
 - Assessment of the other party
 - Assessment of the situation
- Pie-slicing strategies
 - Target and reservation points
 - Focal point
 - Bilateral concessions
 - Three criteria of fairness
- Discussion on real-life application
- Expanding the pie (Win-Win strategies)
 - Cooperation and Competition
 - Building trust & relationship
 - Wish & concession lists
 - Multiple issues / offers
 - Side deals
 - Contingent contracts
- Discussion on real-life application



- Negotiation styles
 - Motivation – cooperative, competitive and individualist
 - Approach – interest, right and power
 - Emotion – neutral, positive and negative
- Negotiation tactics & ethics
 - Good guy, bad guy
 - Bluff
 - Paradoxical intention
 - Reactance
 - Attitudinal structuring, etc.

Who should attend

- This course is recommended for middle to upper management and businessmen who have conducted negotiations on a regular basis.



Course:

Advanced Business Negotiation Workshop

การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองระดับสูงเพื่อความสำเร็จในอาชีพ

Duration: 2 Days (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

ผู้นำที่ประสบความสำเร็จย่อมจะต้องมีทักษะการเจรจาต่อรองที่ดี ถึงแม้ว่าคนส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองทั้งในชีวิตการทำงานและชีวิตประจำวัน แต่พวกเขาก็ยังไม่สามารถที่จะเจรจาต่อรองกับคนอื่น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรนี้จึงได้รับการออกแบบมาเพื่อการพัฒนาทักษะของผู้นำและผู้จัดการที่มีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองมาแล้ว แต่ต้องการที่จะต่อยอดและสร้างความสำเร็จจากการเจรจาต่อรองสูงสุด โดยหลักสูตรนี้จะใช้เวลา 2 วัน โดยเริ่มจากการทบทวนทฤษฎีพื้นฐานและแนวคิดด้านการเจรจาต่อรองก่อน จากนั้นจึงหันไปศึกษาถึงสถานการณ์การเจรจาต่อรองที่พบเจอในชีวิตจริง รวมถึงการใช้บทบาทสมมติในการสาธิตให้เห็นถึงการแก้ไขปัญหาในสถานการณ์จริงได้ในที่สุด

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เข้าใจแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
- สามารถนำประสบการณ์จริงมาใช้ในการฝึกฝนเพื่อการพัฒนาอย่างแท้จริง
- เพิ่มจุดแข็งและลดจุดอ่อนในทักษะการเจรจาต่อรองผ่านการฝึกภาคปฏิบัติ
- แลกเปลี่ยนประสบการณ์การเจรจาต่อรองรูปแบบต่างๆ รวมถึงเรียนรู้ความแตกต่างของการเจรจาต่อรองแต่ละรูปแบบเพื่อนำมาใช้ในการทำงานจริง
- เตรียมพร้อมสำหรับการรับมือกับสถานการณ์การเจรจาต่อรองที่แตกต่างกัน

หัวข้อการบรรยาย

- ทักษะการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
 - เคล็ดลับของการเจรจาต่อรอง
- ประเภทของความล้มเหลวในการเจรจาต่อรอง
 - การทิ้งเงินไว้บนโต๊ะเจรจาโดยไม่จำเป็น
 - การเจรจาต่อรองแบบเอาชนะฝ่ายเดียว
 - การเจรจาต่อที่ 2 ฝ่ายได้รับผลประโยชน์ทั้งคู่ แต่กลับไม่ทำสัญญา
 - การเจรจาต่อรองที่ 2 ฝ่ายเสียผลประโยชน์ แต่กลับทำสัญญา
- การเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ประเมินตัวเอง
 - ประเมินกลุ่มอื่นๆ
 - ประเมินสถานการณ์
- ทฤษฎีการแบ่งพาย (Pie slicing strategies)
 - ข้อจำกัดและเป้าหมายของการแบ่งพาย



- ข้อสำคัญของการของการแบ่งพาย
- การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์
- การเจรจาต่อรองที่ยุติธรรม 3 วิธีที่ผสมผสานกัน
- การเล่นเกมบทบาทสมมติ (Role Play – Pie Slicing)
 - อภิปรายโดยใช้สถานการณ์ที่พบจริง
- การเพิ่มส่วนของพาย กลยุทธ์ ชนะ-ชนะ (Win-Win strategies)
 - การร่วมมือ และการแข่งขัน
 - การสร้างความเชื่อใจและการสร้างความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรอง
 - การบอกความต้องการของเรา และการยื่นผลประโยชน์ให้ฝ่ายตรงข้าม
 - วิธีการยื่นข้อเสนอ และการรับข้อเสนอที่เราต้องการ
 - การตกลงแบบได้ผลประโยชน์ทางอ้อม
 - รูปแบบของการเจรจาในสถานการณ์ที่เราคาดไม่ถึง
- การเล่นเกมบทบาทสมมติ 2 (Role Play – Expanding the Pie)
 - อภิปรายโดยใช้สถานการณ์ที่พบจริง
- สไตล์ของการเจรจาต่อรอง
 - การจูงใจคู่เจรจา – การร่วมมือ, การแข่งขัน และ การเจรจาในสไตล์ของตัวเอง
 - การเข้าถึงคู่เจรจา – การใช้ผลประโยชน์, สิทธิ และ อำนาจ
 - การใช้อารมณ์ในการเจรจา – ไม่แสดงอารมณ์, แบบอารมณ์ทางบวกและแบบอารมณ์ทางลบ
- เทคนิคและจริยธรรมของการเจรจาต่อรอง
 - เทคนิคแผนการเจรจาในรูปแบบคนดี และแบบคนชั่ว
 - เทคนิคการเจรจาแบบการขู่บังคับ
 - เทคนิคการเจรจาในเรื่องที่ไม่มีใครถูกและไม่มีใครผิด
 - เทคนิคการสลับขั้วบวกและลบในการเจรจาต่อรอง
 - เทคนิคการเปลี่ยนแนวความคิดในการเจรจาต่อรอง, ฯลฯ

เหมาะสำหรับ

- ผู้บริหาร ผู้จัดการระดับกลาง และระดับสูง รวมถึงบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปใช้ในการทำงานในระดับสูงและมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษาปริญญาโทด้านการบริหาร สาขาการเงินและการตลาดจาก J.L.Kellogg Graduate School of Management, มหาวิทยาลัยนอร์ธเวสต์เทิร์น รัฐอิลลินอยส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายภูมิภาคอินโดจีน และเอเชียแปซิฟิก บริษัท DHL ประเทศสิงคโปร์และผู้จัดการ บริษัท DHL ประเทศเวียดนาม ปัจจุบันท่านเป็นอาจารย์สอนพิเศษหลักสูตรปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยมหิดลในหัวข้อเกี่ยวกับการบริหารจัดการและการเจรจาต่อรอง

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 1-2 มีนาคม 2560 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ ถ. เพชรบุรี หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 18,000 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

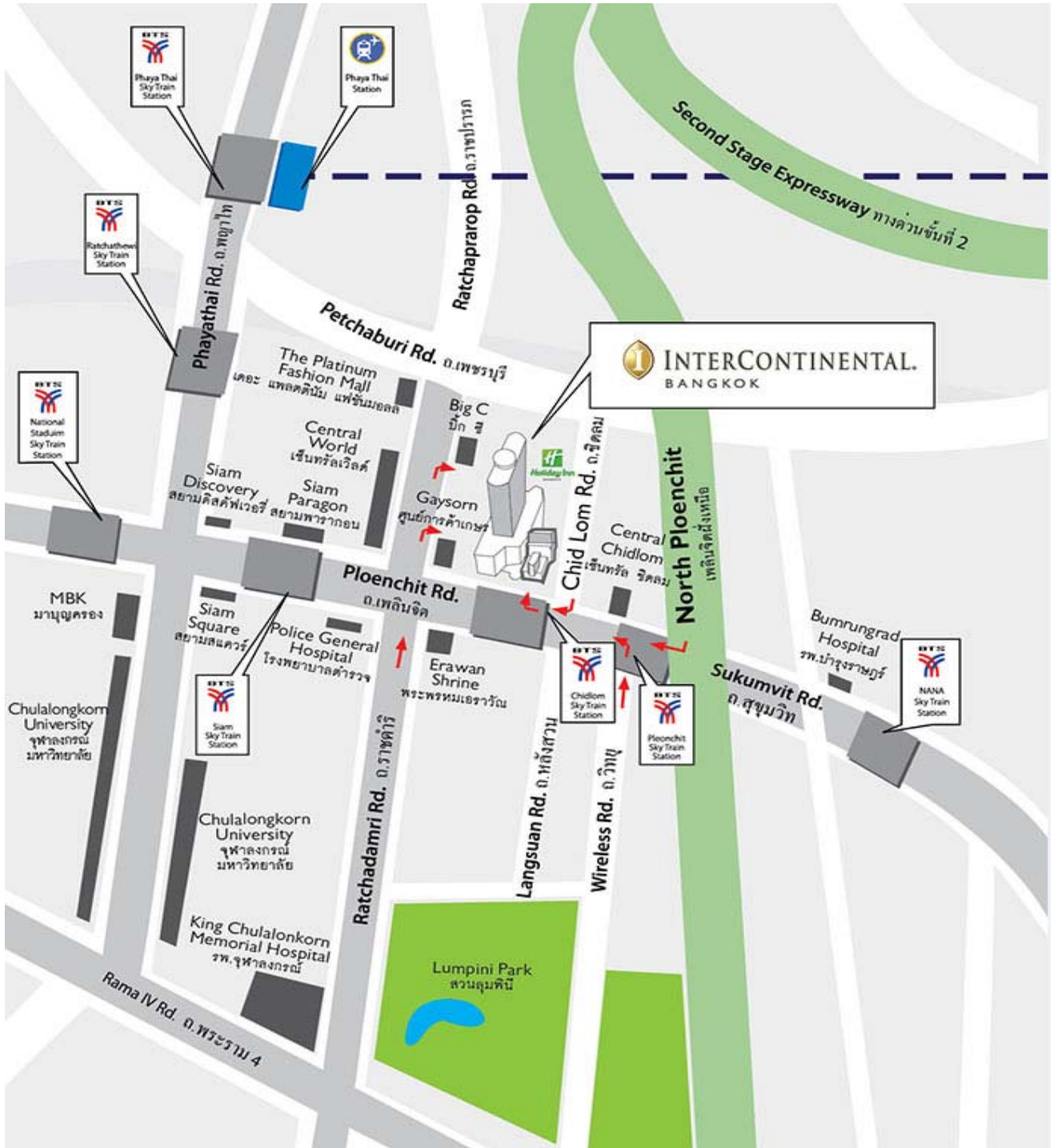
สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ ถ. เพลินจิต





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา
• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน