



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Business Negotiation Skills

ทักษะการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

**PRACTICAL • •
• • WORKSHOP**

**“อยากสำเร็จต้องพัฒนา
ทักษะการเจรจาต่อรอง”**
พัฒนาคุณสู่นักเจรจาต่อรองทางธุรกิจระดับสากล

ด้วยหลักสูตร

**"Business
Negotiation
Workshop"**

พร้อมการฝึก
ภาคปฏิบัติที่
สามารถนำไป
ใช้ได้จริง

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

www.bostonnetwork.com
02-949-0955





**หลักการและเหตุผล:**

ศิลปะแห่งการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ คือกุญแจสู่ความสำเร็จในโลกธุรกิจยุคใหม่ ในโลกธุรกิจยุคปัจจุบันที่การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น การเจรจาต่อรองได้กลายเป็นทักษะสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม ไม่ว่าจะเป็นการเจรจาทันทีในองค์กรเพื่อสร้างความร่วมมือ หรือการเจรจาทันทีนอกองค์กรเพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพสามารถเป็นตัวแปรสำคัญที่สำคัญที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจได้

การพัฒนาเทคนิคการเจรจาต่อรองให้ก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง ไม่ได้หมายถึงเพียงแค่การมีทักษะในการพูดหรือโน้มน้าวใจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเข้าใจกระบวนการเจรจาอย่างลึกซึ้ง การวางกลยุทธ์ที่ชาญฉลาด และการเตรียมตัวอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การศึกษาคู่แข่ง การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน ไปจนถึงการกำหนดเป้าหมายและทางเลือกในการเจรจา การลงทุนในการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองขั้นสูง จะช่วยให้องค์กรและบุคคลสามารถสร้างข้อตกลงที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน เพิ่มโอกาสในการปิดการขาย สร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้า และบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ในโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การเจรจาต่อรองไม่ใช่ทางเลือก แต่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการอยู่รอดและเติบโตอย่างยั่งยืน

ประโยชน์ที่ได้รับ:

- ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้เชิงทฤษฎีเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการเจรจาต่อรอง ทั้งในด้านเทคนิค กลยุทธ์ และจิตวิทยา
- ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกฝนทักษะที่จำเป็นในการเจรจาต่อรอง เช่น การสื่อสาร การฟังอย่างตั้งใจ การสร้างความสัมพันธ์ การโน้มน้าวใจ การแก้ไขปัญหา และการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า
- ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้วิธีการนำความรู้และทักษะที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรองในสถานการณ์จริง ทั้งในชีวิตส่วนตัวและการทำงาน

หัวข้อการบรรยาย:

- หลักการพื้นฐานของการเจรจา
 - ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง
 - ความจำเป็นในการเจรจาต่อรอง
 - สถานการณ์ที่ไม่ควรเจรจา
- การเตรียมตัวเข้าสู่การเจรจา
 - กำหนดเป้าหมายและผลลัพธ์ที่ต้องการ
 - เตรียมการสื่อสารและฝึกซ้อม
- กระบวนการวางแผนการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
 - การนำเสนออย่างมืออาชีพ
 - ศึกษาข้อมูลและทำความเข้าใจคู่แข่ง
 - กลยุทธ์การเจรจา
- กระบวนการปิดการเจรจา
 - เทคนิคการปิดการเจรจา
 - การสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวทางธุรกิจ



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหาร พนักงาน และบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปใช้ในการทำงานและมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 7 กันยายน 2569 เวลา 09.00-16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ สุขุมวิท 20 หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

