



Course:

Negotiation to Win

เทคนิคการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

การเจรจาต่อรอง เป็นพื้นฐานของการทำธุรกิจในปัจจุบัน และมักจะถูกใช้เพื่อให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการเสมอ แต่องค์กรส่วนใหญ่ ไม่เข้าใจถึงหลักการในการเจรจาต่อรองสมัยใหม่ แต่ใช้การเจรจาต่อรองอย่างเอาเป็นเอาตาย เพื่อให้เอาชนะให้ฝ่ายตนได้ผลประโยชน์ แต่อีกฝ่ายหนึ่งเสียผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับอยู่เสมอ การกระทำดังกล่าว ไม่ส่งผลดีต่อการทำธุรกิจในระยะยาว เพราะ จะส่งผลให้องค์กรที่ยึดหลักการเอาชนะแต่ฝ่ายเดียว ต้องดำเนินธุรกิจอย่างโดดเดี่ยว ไม่มีพันธมิตรทางการค้า และยากที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปให้ราบรื่นได้ หากมองในมุมที่แคบกว่า ในการทำงานในองค์กร ก็มีความจำเป็นที่ต้องใช้การเจรจาต่อรองกับหน่วยงานเดียวกัน หรือ ระหว่างหน่วยงานเช่นเดียวกัน พนักงานที่มุ่งเน้นความสำเร็จของตนแต่ฝ่ายเดียว ก็ยากที่จะได้รับความร่วมมือจากเพื่อนร่วมงาน หรือจากหน่วยงานอื่น ส่งผลให้เกิดความขัดแย้งระหว่างบุคคล หรือ ระหว่างหน่วยงาน ซึ่งทำให้ผลดำเนินงานขององค์กรนั้นๆ ไม่เกิดประสิทธิภาพ เพราะขาดการประสานงาน เอาแต่ชิงดีชิงเด่น รวมถึงสภาพแวดล้อมในการทำงานจะไม่เอื้อต่อการทำงานได้ดีเท่าที่ควร

วัตถุประสงค์:

- ผู้ร่วมสัมมนาจะได้รับทราบหลักการเจรจาต่อรองที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้ตัวผู้เจรจาทั้งสองฝ่ายบรรลุวัตถุประสงค์ในบรรยากาศการเจรจาต่อรองที่ดี เป็นมิตร และสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพในระยะยาว

หัวข้อการบรรยาย:

- เข้าใจความหมาย และสิ่งที่ต้องการจากการเจรจาต่อรอง
- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรองที่ดี
- การกำหนดวัตถุประสงค์ ด้วยวิธี ITA Method
- การรับมือกับนักต่อรองในลักษณะต่างๆ
- กระบวนการในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิค และวิธีการในการเจรจาต่อรอง
- ข้อควรระวัง
- TIPS & TABS

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหาร พนักงาน และบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปใช้ในการทำงานและมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น



รูปแบบการสัมมนา:

- เป็นการสัมมนาแลกเปลี่ยนความรู้ ระหว่างผู้ร่วมสัมมนาด้วยกันเอง และ ระหว่างผู้ร่วมสัมมนากับตัววิทยากร
- บรรยายภาคการสัมมนา ที่สนุกสนาน พร้อมสื่อ Multi Media ที่ไม่ใช่วิชาการ แต่เน้นการปรับใช้มากกว่า
- เน้นกระบวนการคิด วิเคราะห์ ของผู้ร่วมสัมมนา มากกว่าการท่องจำ ซึ่งส่งผลให้ผู้ร่วมสัมมนา “เข้าใจ” มากกว่า “จำได้” เพื่อประโยชน์ในการใช้งานจริงในการทำงาน
- ผักผ่อนจากกรณีศึกษา เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ปฏิบัติจริงในทุกหัวข้อของการเรียนรู้

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- เป็นที่ปรึกษาธุรกิจและวิทยากร บรรยายด้านการขายและการตลาดให้กับบริษัทเอกชนชั้นนำมากมาย เช่น CP Group, Siam Cement Group, BPB Thai Gypsum ฯลฯ
- Marketing Manager / Business Development Manager: Southern Concrete Pile Public Company Limited.
- Marketing Consultant, Chinteik's Brother: CB Group (Nangthavee Group)
- Marketer, Thai Ceramic Industry Co., Ltd.

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 10 มกราคม 2565 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) 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 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



Jasmine



Lai Suwan Co., Ltd. Jasmine City Building, 2, Soi Prasarnmitr (Sukhumvit 23), Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
Tel : (66)02 204 5888 Fax : (66)02 204 5858, (66)02 259 8555 E mail address : sales@JasmineCity.com Website : www.JasmineCity.com



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

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

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

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

- 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน

Boston Network Co., Ltd. Tel: 02-949-0955, 02-318-6891, 086-337-8266, Fax: 02-949-0991

E-mail: seminar@bostonnetwork.com <http://www.bostonnetwork.com>