



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Negotiation to Win

เทคนิคการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network



PRACTICAL WORKSHOP

อยากสำเร็จ
ต้องต่อรองเป็น

พัฒนาตัวคุณสู่นักเจรจาต่อรอง
อย่างมืออาชีพ ด้วยหลักสูตร

NEGOTIATION
TO WIN

เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองจากหลักการ
ที่ใช้ในหลักสูตรการเจรจาชั้นนำของโลก
ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง เทคนิค และ
แนวทางสร้างทางเลือกแบบ Win Win
เพื่อพัฒนาตัวคุณสู่การเป็นนักเจรจาต่อรอง
อย่างผู้บริหารมืออาชีพ

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com



02-949-0955





หลักการและเหตุผล:

การเจรจาต่อรอง เป็นพื้นฐานของการทำธุรกิจในปัจจุบัน และมักจะถูกใช้เพื่อทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการเสมอ แต่องค์กรส่วนใหญ่ ไม่เข้าใจถึงหลักการในการเจรจาต่อรองสมัยใหม่ แต่ใช้การเจรจาต่อรองอย่างเอาเป็นเอาตาย เพื่อเอาชนะให้ฝ่ายตนได้ผลประโยชน์ 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 ระหว่างผู้ร่วมสัมมนาด้วยตนเอง และ ระหว่างผู้ร่วมสัมมนากับตัววิทยากร
- เน้นกระบวนการคิด วิเคราะห์ ของผู้ร่วมสัมมนา มากกว่าการท่องจำ ซึ่งส่งผลให้ผู้ร่วมสัมมนา “เข้าใจ” มากกว่า “จำได้” เพื่อประโยชน์ในการใช้งานจริงในการทำงาน
- ผีกฝนจากกรณีศึกษา 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 9 มกราคม 2566 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 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

