



# การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ (Productive Negotiation Skills and Techniques)

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**11 ธันวาคม 2561**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในชีวิตประจำวันของโลกของธุรกิจปัจจุบัน หากพิจารณาทั้งภายในและภายนอกองค์กรจะพบว่า ทุกคนต้องเผชิญกับสถานการณ์ของการเจรจาต่อรองไม่มากนักน้อย ไม่ว่าจะขณะที่มีการประชุมที่ทีมงาน การตกลงกับลูกค้า การปรึกษาหารือกับหัวหน้า การร่วมกันแก้ปัญหาระหว่างฝ่ายงานเพื่อให้ทุกฝ่ายพอใจและบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ รวมถึงกรณีที่มีปัญหาความขัดแย้ง กล่าวได้ว่า การเจรจาต่อรองเกิดขึ้นตลอดเวลาของการทำงาน เนื่องจาก เราจำเป็นต้องพึ่งคนอื่นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของเรา อย่างไรก็ตาม แต่ละคนต่างมีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การเจรจาต่อรองโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับบุคคลที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล หรือ ได้ผลไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น พนักงานจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันในการสร้างความสนใจให้กับอีกฝ่าย ต้องปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ เพื่อให้การเจรจาต่อรองประสบความสำเร็จ

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงาน ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการเจรจาต่อรองอย่างมั่นใจ ตั้งแต่การเข้าใจหลักการเจรจาต่อรองและการวิเคราะห์ปัจจัยที่นำไปใช้ในการเจรจาต่อรอง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจา กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง ได้ด้วยด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการต่อรองให้เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. หลักการเจรจาต่อรอง  
(เรียนรู้เรื่องหลักการพื้นฐานการเจรจา ทำไมต้องเจรจาต่อรอง เจรจาย่างชนะทั้งสองฝ่าย Win-Win คืออะไร)
2. การวิเคราะห์ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง  
(เรียนรู้เรื่องปัจจัยในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ทราบว่าปัจจัยอะไรบ้างที่ต้องคำนึงถึงในการเจรจา)
3. การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง
  - สถานการณ์ของคู่เจรจา
  - การเตรียมตัวเอง
4. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง



(เรียนรู้เรื่องขั้นตอนการเจรจาอย่างเป็นระบบ ทำให้เกิดการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับคู่เจรจา และ บรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่าย)

5. กลยุทธ์การเจรจา

- การสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของคู่เจรจา
- การพิจารณาข้อเสนอ
- การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
- รูปแบบการเจรจา

(เรียนรู้เรื่องกลยุทธ์การเจรจาอย่างเป็นระบบ)

6. การจูงใจและการเจรจาต่อรอง

(เรียนรู้เรื่องการจูงใจในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ)

7. กิจกรรม Workshop: การคาดเดากลยุทธ์คู่เจรจา (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)

8. กิจกรรม Workshop: การเจรจาต่อรองระหว่างฝ่ายชายกับฝ่ายงานต่างๆ ในองค์กร

9. การสื่อสารในระหว่างการเจรจา

10. การสร้างบรรยากาศการเจรจาต่อรอง

(เรียนรู้เรื่องการสร้างบรรยากาศที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรองซึ่งจะทำให้เรื่องที่ซับซ้อนจบลงอย่างไม่สร้างความตึงเครียด) สิ่งที่ดีและไม่ควรทำในการเจรจาต่อรอง

11. ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง

12. การยุติการเจรจาต่อรอง

(เรียนรู้เรื่องการยุติการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การเจรจาลงด้วยข้อสรุปที่ตรงกัน และ จบภายในเวลาที่เหมาะสมไม่ยืดเยื้อ)

13. คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

<b>ชำระภายใน 11 ธันวาคม 2561</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>พิเศษ! ชำระภายใน 26 พฤศจิกายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
- ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479



- พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด
  - หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
  - บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)

E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, เวิร์กช็อป, การขาย, ให้ได้ผล, สร้างสรรค์