

การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง (The Power of Negotiation)

วิทยากร: อาจารย์พรเทพ จันทนารี
ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัท TCC Capital Group
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัทเทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น
ผู้จัดการส่วนสรรหาและฝึกอบรม เครือบริษัทไอเอสเอส
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมด้านขาย-ตลาด บริษัทในเครือไอเอสเอส
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัทในเครือยูคอม

1 ตุลาคม 2562
09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แมงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำงานทางธุรกิจ ที่ต้องเกี่ยวข้องกับการซื้อขาย การตกลงทำสัญญาซื้อขาย เข้าซื้อ หรือการปล่อยสินเชื่อ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทักษะที่ว่านั่นก็คือ “การเจรจาต่อรอง” ด้วยเหตุผลที่ว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” ซึ่งบ่อยครั้ง หรือเป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “เตรียมการเพียงพอ” จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบียดเบียน” ในทุกราวที่มีการเจรจาต่อรองในการทำธุรกรรม หรือทำสัญญากับลูกค้าก็ตามที่

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แยบยลให้ได้ผลในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมลงมือปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความเหมือนที่แตกต่างของ...
 - Bargain คืออะไร
 - Negotiation คืออะไร
2. เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง
 - Type of Power
 - Source of Power
 - Power Grid
3. 20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
 1. ยุทธวิธีเล่นลูกต่ำ
 2. ยุทธวิธีเล่นลูกสูง
 3. ยุทธวิธี Limited
 4. ยุทธวิธี Urgent
 5. ยุทธวิธีรอคอย
 6. ยุทธวิธีแย่งกับแย่งกว่า
 7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์
 8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว
 9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน
 11. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 3
 12. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 11
 13. ยุทธวิธีลับขาลอก
 14. ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย
 15. ยุทธวิธีอันธพาล
 16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ
 17. ยุทธวิธีปลาตอด
 18. ยุทธวิธี ISO
 19. ยุทธวิธีเผยความลับ



- 10.ยุทธวิธีรวมเหล่า 20.ยุทธวิธีมุ่งอนาคต
4. กฎการเจรจาต่อรองที่ได้ผล
5. ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
6. คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
7. จิตวิทยา: อารมณ์ร่างกายและการจับพิรุณของคุณเจรจา
8. สรุปและตอบคำถาม

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 1 ตุลาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 17 กันยายน 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ่ม แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

Outline อ.พรเทพ

อบรม, สัมมนา, การเจรจาต่อรอง, ชั้นเชิง, The Power, Negotiation, พนักงาน