



การเสริมสร้างทักษะการเจรจาต่อรอง ให้ได้ใจและได้งาน

วิทยากร: วรรณรีย์ บีสมนุรณ

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
Internal Audit ISO ที่ บริษัท กรุงเทพมหานครเอกสารจำกัด
หัวหน้าฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Service Section Head) ดูแลส่วนงานบริการลูกค้า
และมีประสบการณ์ในการการจัดเก็บเอกสารด้วยระบบมาตรฐานสากล
มากกว่า 18 ปี

10 มิถุนายน 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การทำงานในปัจจุบันไม่จำเป็นที่จะเป็นการประสานงานภายในหรือภายนอกองค์กร ทักษะหนึ่งที่จะทำให้ทำงานของเราสำเร็จคือ การเจรจาต่อรอง ถือเป็นการสื่อสารอย่างหนึ่ง ทักษะการเจรจาต่อรองต้องได้รับการฝึกฝน เราต้องมีเป้าหมายในการสื่อสารในแต่ละครั้ง และจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเตรียมตัว รู้เขา รู้เรา ในเป้าหมายของคู่เจรจา การเจรจาต่อรองถือเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่ทำให้เราปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสื่อสารและประสานงาน และสำเร็จตามที่เราได้ตั้งเป้าหมายไว้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อทราบถึงเคล็ดลับและการสื่อสารที่ดีที่จะทำให้เราประสบผลสำเร็จ
2. เพื่อสามารถนำวิธีการเจรจาต่อรองไปปรับใช้ในการประสานงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
3. เพื่อสามารถรู้เคล็ดลับการสร้างความเป็นมนุษย์สัมพันธ์เพื่อการทำงานได้อย่างสำเร็จ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เรียนรู้ความสำคัญของการสื่อสารในการทำงาน และการใช้ในชีวิตประจำวัน
2. เรียนรู้ทัศนคติเชิงบวกเพื่อการสื่อสารในองค์กร
3. เรียนรู้เคล็ดลับการสร้างเสน่ห์ให้เป็นที่รักของทุกคน
4. เรียนรู้การฝึกทักษะ เคล็ดลับ การพูด การฟัง ให้มีประสิทธิภาพ
5. เรียนรู้ความสำคัญ และหลักการเจรจาต่อรองเพื่อเป้าหมายที่เราต้องการ
6. เรียนรู้วิธีการเจรจาต่อรองที่จะประสบผลสำเร็จในงานแบบได้ทั้งใจ ได้ทั้งงาน
7. เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผน กระบวนการในการเจรจาต่อรอง การจูงใจ
8. เรียนรู้ทักษะต่าง ๆ ที่เป็นคุณสมบัติสำคัญของนักเจรจาต่อรอง (การฟัง การจับประเด็น การโน้มน้าวใจ การควบคุมอารมณ์)
9. เรียนรู้บันได 10 ขั้นในการเจรจาต่อรองให้ได้ประสิทธิภาพ
10. เรียนรู้สภาพปัญหาของการสื่อสารในองค์กร
11. เรียนรู้การสื่อสารกับการสร้างมนุษยสัมพันธ์แบบครบวงจร
12. สรุป-ถาม-ตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 10 มิถุนายน 2563					
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	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 26 พฤษภาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Hotline: 086-3183151-2 Fax: 02-615-4479
 Website: www.hipotraining.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, เวิร์กช็อป , เวิร์ก , การสื่อสาร , ประสานงาน , ใฝ่ใจและใฝ่งาน , win – win