

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์

(Productive Negotiation Skills and Techniques)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

PRINCIPLES

ในชีวิตประจำวันของโลกของธุรกิจปัจจุบัน หากพิจารณาทั้งภายในและภายนอกองค์กรจะพบว่า ทุกคนต้องเผชิญกับสถานการณ์ของการเจรจาต่อรองไม่มากนักน้อย ไม่ว่าขณะที่มีการประชุมที่ทีมงาน 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

OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการต่อรองให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

AREAS OF STUDY

1. หลักการเจรจาต่อรอง(เรียนรู้เรื่องหลักการพื้นฐานการเจรจา ทำไมต้องเจรจาต่อรอง เจรจาย่างชนะ ทั้งสองฝ่าย Win-Win คืออะไร)

2. การวิเคราะห์ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องปัจจัยในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ทราบว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ต้องคำนึงถึงในการเจรจา)
3. การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง
 - สถานการณ์ของลูกค้า
 - การเตรียมตัวเอง
4. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องขั้นตอนการเจรจาอย่างเป็นระบบ ทำให้เกิดการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า และ บรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่าย)
5. กลยุทธ์การเจรจา
 - การสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - รูปแบบการเจรจา(เรียนรู้เรื่องกลยุทธ์การเจรจาอย่างเป็นระบบ)
6. การจูงใจและการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องการจูงใจในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ)
7. กิจกรรม Workshop: การคาดเดากลยุทธ์ลูกค้า (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
8. กิจกรรม Workshop: การเจรจาต่อรองระหว่างฝ่ายขายกับฝ่ายงานต่างๆ ในองค์กร
9. การสื่อสารในระหว่างการเจรจา
10. การสร้างบรรยากาศการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องการสร้างบรรยากาศที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรองซึ่งจะทำให้เรื่องที่ซับซ้อนจบลงอย่างไม่สร้างความตึงเครียด) สิ่งที่ดีและไม่ควรทำในการเจรจาต่อรอง
11. ทำสนคดีที่ดีในการเจรจาต่อรอง
12. การยุติการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องการยุติการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้การเจรจาจบลงด้วยข้อสรุปที่ตรงกันและจบภายในเวลาที่เหมาะสมไม่ยืดเยื้อ)
13. คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th