

# การเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างชาญฉลาด

## (Effective Negotiation Skills)

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยुทวิวัฒนา

\*\*\*ดูรายละเอียดประวัติวิทยากรด้านล่าง

### PRINCIPLES

ในโลกแห่งการแข่งขันที่นับวันจะทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องเอาชนะคู่แข่งด้วยวิธีการ เรียนรู้ ฝึกฝนให้เพิ่มขึ้นและมากกว่า นอกเหนือจากการเรียนรู้และเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ตลอดจนนโยบายธุรกิจที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมแล้ว **การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ** ยังถือว่าเป็นองค์ประกอบ ที่มีความจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง ทักษะและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองซึ่งมีตั้งแต่การเตรียมตัวการศึกษาคู่แข่ง และกระบวนการในการเจรจาต่อรอง ล้วนแต่ต้องอาศัย **ประสิทธิภาพและประสิทธิผล** ที่มุ่งเน้นให้นักบริหารหรือผู้ปฏิบัติการได้เข้าใจถึงทักษะและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้รับความสำเร็จ (Win-Win-Position) ดังนั้น องค์การที่จะประสบความสำเร็จ ได้รับชัยชนะในตลาดได้ จะต้องสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เพราะตลาดในปัจจุบัน เป็นของผู้ซื้อ ที่มีโอกาสในการเลือกซื้อมากมาย และหลากหลาย พนักงานหรือผู้บริหารที่มีส่วนเกี่ยวข้อง หรือบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับงานขาย จำเป็นต้องมีทักษะในการเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิงและแบบยืด จึงจะสามารถเอาชนะคู่แข่งได้ในที่สุด รวมถึงการครองใจลูกค้าอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

### OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจา ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น
2. เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

## AREAS OF STUDY

---

1. แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองในเชิงกลยุทธ์
2. แนวทางในการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
3. ฝึกปฏิบัติร่วมกัน ช่วยกันคิด (Workshop) เพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
4. กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง
5. ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมในการเจรจา
6. เทคนิคการดำเนินการเจรจาต่อรอง
7. การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณในการเจรจาอย่างตรงประเด็น
8. ฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop) --> พื้นฐานการเจรจา
9. การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอในการเจรจา
10. ขั้นตอนการจับสัญญาณ และรวบรวมสรุปประเด็น
11. เคล็ดลับการเจรจาต่อรองขั้นสุดท้ายก่อนปิดการเจรจา
12. การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณแบบ
13. วิธีการในการทำข้อตกลงการเจรจาต่อรอง
14. ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
15. ฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop) --> ทักษะการเจรจาต่อรองเต็มรูปแบบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

## TRAINING TOOLS

---

มีการบรรยายและกิจกรรมระดมสมอง พร้อมทั้งการทำกิจกรรมประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเป็นการฝึกคิดและวางแผนทางการปฏิบัติงานร่วมกัน

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรมระดมสมอง Workshop
5. อื่น ๆ



## SUMMARY DETAILS

---

- จำนวน 1 วัน รวม 6 ชั่วโมง (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
- กรุณาจัดเตรียมห้องจัดอบรมและอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรม เช่น LCD, Flip Chart , ปากกาเมจิก
- กรุณาจัดเตรียมอาหารว่างสำหรับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม
- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ อาจารย์สุกิจ ตริยทศวัฒนา กรุณาดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป



## PROFESSIONAL INSTRUCTOR

## อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา

### ประวัติการศึกษา

**ปริญญาตรี** รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

**ปริญญาโท** การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) (Master of Management, Public Administration มหาวิทยาลัยคริสเตียน

Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)

**การฝึกอบรม – สัมมนา** Certificated to Train the Trainer, Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ), Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต เพาเวอร์ส)

**การทำงานในปัจจุบัน** ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชำนาญหลายแห่ง, ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี, ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทอรอน อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด

**ปัจจุบัน** ที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร, อาจารย์พิเศษประจำ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย, มหาวิทยาลัยเกริก, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนบุรี

**ผลงานทางวิชาการ** เขียนบทความลงคอลัมน์ “เปิด..อก..คุย” ในหนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรขาย ลงประจำรายปักษ์, เขียนบทความลงคอลัมน์ “Here We Go” ในนิตยสาร ทางการตลาดและเศรษฐกิจ CEO THAILAND ลงประจำรายเดือน

**ผลงานทางสื่อรายการโทรทัศน์** ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมช่อง Smart SME ในรายการ Innovative Variety ทาง True Vision และช่องสถานีอื่นๆที่อยู่ในเครือข่าย

**บริษัทและหน่วยงานราชการที่เชิญไปบรรยาย** (บางส่วน) SCG CHEMICALS CO.,LTD., SCG LOGISTIC CO.,LTD., THAI SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD., BOON RAWD BREWERY CO.,LTD (SINGHA CORPORATION), MK SERVICE TRAINING CENTER CO.,LTD. (RESTAURANT), EASY BUY CO.,LTD., GLICO (THAILAND) CO.,LTD., BEIERSDORF (THAILAND) CO.,LTD. (NIVEA), TWINLOTUS CO.,LTD (ดอกบัวคู่), การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) บางกรวย นนทบุรี, กรมการพัฒนาชุมชน ข้าราชการระดับชำนาญการพิเศษสังกัดกระทรวงมหาดไทย, มูลนิธิเด็กโสสะแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์, สำนักงานตรวจสอบภายในทหาร (สตน.), สำนักงานสาธารณสุข อ.เมือง จ.ลำพูน, สำนักงานสรรพากร เขตพื้นที่ 3, สำนักงานประกันสังคม (สปส), โรงเรียนภาษานูสอร์ด บางแค, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับ ตริเพชร 1 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรบริหาร 2 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชร และมรกต 15 องค์กร และอีกหลายร้อยบริษัทชั้นนำมากมาย ฯลฯ

**การติดต่อ** 02-615-4499, 02-615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

[www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)