

ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

(Negotiation Skills)

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมี ความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองกับคู่สนทนา การจัดการกับข้อโต้แย้งและการสรุปปิดการเจรจาด้วยความใส่ใจอย่างมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม ฝึกทักษะ การเจรจาต่อรองกับคู่สนทนา การจัดการกับข้อโต้แย้งและการสรุปปิดการเจรจาด้วยความใส่ใจอย่างมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม เห็นความสำคัญ เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองกับคู่สนทนา การจัดการกับข้อโต้แย้งและการสรุปปิดการเจรจาด้วยความใส่ใจอย่างมืออาชีพ

AREAS OF STUDY

1. ความหมายและความเข้าใจหลักของการเจรจาต่อรอง
 - รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมตัวในการเจรจาต่อรอง
2. รู้เขา รู้เราด้วยการกำหนดเป้าหมายและกรอบการเจรจาต่อรอง
 - การกำหนดวัตถุประสงค์
 - การใช้ SMART Rule Negotiation
3. การเตรียมตัวการเจรจาต่อรอง
 - การกำหนดประเด็นในการเจรจา
 - การประเมินความเสี่ยง ถ้าเจรจาไม่สำเร็จ
 - การกำหนดเป้าหมายในการเจรจา
 - การกำหนดพื้นที่ในการเจรจาต่อรอง
 - Workshop/วิเคราะห์กรณีศึกษา
4. หลักการและวิธีการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
 - การเลือกตัวแปรในการเจรจาต่อรอง

- วิธีการเตรียมข้อเสนอง
 - วิธีการรับข้อเสนอง
 - นำเสนองการเจรจาทอรอง
 - ปิดการเจรจาทอรอง
 - Workshop
5. สไตลการเจรจาทอรองและการจัดการกับข้อโต้แย้ง
- แบบคล้อยตาม
 - แบบซื้อเวลา
 - แบบมุ่งสานประโยชน์
 - แบบต่อสู้
 - แบบประนีประนอม
 - Workshop/การแสดงบทบาทสมมติ
6. เทคนิคการโน้มน้าวและกลยุทธ์การเจรจาทอรอง
- ด้านทัศนคติเกี่ยวกับการเจรจาทอรอง (Attitude in Negotiation)
 - ด้านองค์ความรู้ในการเจรจาทอรอง (Knowledge in Negotiation)
 - ด้านทักษะการสื่อสารในการเจรจาทอรอง (Skills for Negotiation)
7. สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
สรุปข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนองสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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 **ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง** กรุณาดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป



PROFESSIONAL INSTRUCTOR

ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง

ประวัติการศึกษา:

ปริญญาเอก มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาโท การศึกษาเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาตรี ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

Certificated to Mini Master of Management (MMM) NIDA, Certificated to Service plus as Service Training for Trainer, DDI-Development Dimensions International (Thailand), Certified to DJ Professional Training KPN MUSIC ACADEMY

การทำงาน:

กรรมการชมรมชาย สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ที่ปรึกษาด้านพัฒนาบุคลากรธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการประเภทต่าง ๆ อาจารย์พิเศษ สาขาวิทยาการจัดการ การบริหารทรัพยากรมนุษย์สถาบันการศึกษา บริษัท คิง เพาเวอร์ ดิวตี้ ฟรี จำกัด (พัฒนาบุคลากรมากกว่า 3,500 คน) ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล / นักวิเคราะห์วางแผนระบบการฝึกอบรม และการพัฒนาบุคลากร กลุ่มบริษัท คิง เพาเวอร์ อินเทอร์เน็ตในชั้นแนล กรุ๊ป จำกัด บริษัท นีโอ ฮิวแมน โพรเฟสชั่นแนล จำกัด ที่ปรึกษาด้านการบริหาร และการพัฒนาบุคลากร Business Vision International Co., Ltd. ที่ปรึกษาโครงการ และผู้จัดการฝ่ายพัฒนาและออกแบบหลักสูตร บริษัท ไทยแลนด์ ดิวตี้ฟรี ซ็อปลส์ จำกัด (พัฒนาบุคลากรมากกว่า 500 คน) ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกฝึกอบรม โรงแรมบางกะปิ รอยัล โรส (พัฒนาบุคลากรมากกว่า 350 คน) ผู้จัดการแผนกฝึกอบรม - ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกบุคคล - ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกต้อนรับ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) โรงแรมแอมบาสซาเดอร์ กรุงเทพฯ

การบรรยายหน่วยงานภาครัฐบาลและเอกชนบางส่วน:

การทำเรื่องแห่งประเทศไทย, กรมสรรพากร, สำนักงานประกันสังคม เชียงใหม่, กรมสรรพากรภาค 8 เชียงใหม่, กรมการขนส่งทางอากาศ, ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน เชียงใหม่, ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน ลำพูน, ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน ลำปาง, ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน น่าน, สำนักงานบริหาร ศาลากลาง ลำปาง, มหาวิทยาลัยรามคำแหง, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, มหาวิทยาลัยพายัพ, มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรีวิทยา ลงกรณ์, มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา, มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี, มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

www.hipotraining.co.th



ฉะเชิงเทรา, มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, แคนนอน ไฮเทค, ธนาคารเอเชีย, ฟอร์ด ยนต์กิจ, วอลโว่, Auto Technic, ไทย วี.พี. ออโต้เซอร์วิส, BENZ, สยามนิสสันทรานสปอร์ต, เดียวอง สีลม กรู๊ป, เซ็นทรัลพัฒนา, อาร์ เอกซ์, เจนบรเรจิด, C.I.M. DEVELOPMENT. CDG GROUP, JAY MART, Troy Siam, Royal Lapidary, ซีเคียวริตี้, ห้างกระจกตั้งน้ำ, ดีพัฒนาผลิตภัณฑ์, Panasonic Siew Sales, ช่อง 7 สี, ช่อง 5, กรุงไทยออปติก, Decor Mart, Grand Home Mart, ธนาคารนครหลวงไทย, เอ.พี. ฮอนด้า, ไพนูลย์ประกันภัย, K.P.T. Holding Management, Telewiz Chiangmai, Rameo Japanese Restaurant

การติดต่อ 02-615-4499, 02-615-4477-8 E-Mail : hipotraining@hotmail.com,