



**Course outline หลักสูตรมหัศจรรย์**  
**หลักสูตรทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ**  
**(Negotiation Skill)**

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

**นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์**

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

**หลักการ/แนวความคิด**

- ❖ การเจรจาต่อรองนับเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตในยุคปัจจุบัน เพราะต่างคนย่อมมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน และมีความต้องการให้ผู้อื่นยอมรับในความคิดของตัวเองเป็นหลัก จึงพยายามที่จะใช้มาตรฐานของตัวเองในการกำหนดให้ผู้อื่นคล้อยตาม แต่ขาดทักษะในการเจรจา และเราจึงทำให้เกิดข้อขัดแย้งเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรอง จึงสามารถเจรจาใจแนวความคิดผู้อื่นได้
- ❖ การเจรจาต่อรองไม่ใช่การเอาชนะแนวความคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง แต่เป็นการทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน และทั้งสองฝ่ายได้รับจุดประสงค์ของแต่ละฝ่าย โดยที่มีความเต็มใจในผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นร่วมกัน เปรียบเสมือนชนะทั้งคู่ (WIN:WIN) จึงจะเรียกได้ว่าเป็น “การเจรจาอย่างมีคุณภาพ” อย่างแท้จริง
- ❖ การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองให้กับบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการติดต่อประสานงานกับผู้อื่น จะทำให้ผลงานได้ตามวัตถุประสงค์และได้รับการยอมรับจากผู้อื่นมากขึ้น สามารถนำไปปรับใช้ทั้งในเรื่องของงาน, ชีวิตส่วนตัว, การแก้ปัญหาความขัดแย้งและการเจรจาใจผู้อื่นได้อีกด้วย

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ☒ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจหลักพื้นฐานของการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ มุ่งให้เกิดผลลัพธ์แบบ WIN:WIN
- ☒ เพื่อมุ่งใจให้พัฒนาทักษะและเทคนิคในการจูงใจผู้อื่นให้คล้อยตามแนวคิด มากกว่าการเอาเปรียบผู้อื่นจากการเจรจา
- ☒ เพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ต่างๆ ได้ ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ

เพื่อสร้างบรรยากาศการทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุขมากขึ้น ถึงแม้ว่าจะมีความคิดเห็นไม่ตรงกันก็ตาม

## เนื้อหาของหลักสูตร

### ★ หลักพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง

- การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน
- แนวความคิดเชิงบวกกับการเจรจา
- การเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจา
- มุ่งสู่ผลลัพธ์แบบ WIN:WIN

### ★ ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ

- การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
- การรู้จักแก้ไขปัญหเฉพาะหน้า
- การสร้างมนุษยสัมพันธ์
- ความกล้าในการตัดสินใจ
- การสร้างทัศนคติที่ดี
- ความหนักแน่นในหลักการ

### ★ การพัฒนาเทคนิคในการเจรจาต่อรอง

- วิธีชนะมิตรและจูงใจผู้คน
- การเอาชนะที่ได้แรงแ้งด้วยการโน้มน้าว
- การเปลี่ยนความคิดผู้อื่นด้วยความเต็มใจ

- การสร้างความน่าเชื่อถือและไว้วางใจ
- การสร้างผลลัพธ์ในเชิงสร้างสรรค์

★ การประยุกต์ใช้การเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ

- การใช้ในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบ
- การใช้ในการปฏิบัติต่อผู้อื่น
- การใช้ในการจูงใจให้เชื่อมั่นตัวเรา
- การใช้ในการแก้ไขปัญหาข้อขัดแย้ง
- การใช้ในการจูงใจให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงความคิด

★ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนในชีวิตประจำวัน

## แนวทางในการพัฒนาตามโปรแกรม

- ★ การฝึกอบรมทำให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งผู้เข้าอบรมจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ★ กิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง
  - การบรรยายเนื้อหา
  - Work shop สร้างสถานการณ์
  - เกมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
  - การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง
- ★ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้าอบรมที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ★ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น