



## Course outline

### หลักสูตรทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Negotiation Skill)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อ. กิตติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์

วิทยากรที่ปรึกษา

#### หลักการและเหตุผล

ในชีวิตการทำงานของทุกองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องมีการเจรจาระหว่างลูกค้าหรือคู่ค้า คงไม่สามารถหลีกเลี่ยง ความต้องการที่แตกต่างกัน หรือการมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน ความสามารถในการเจรจาต่อรองให้คล้อยตามและการควบคุมสถานการณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในการรักษาหรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ การใช้วิธีการเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวใจที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดการคล้อยตามทางความคิด และยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าวใจโดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

วิทยากรได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญในเรื่องนี้ จึงได้พัฒนาหลักสูตร “Effective Negotiation Skill: ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ” ขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจและเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองและการพูดการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวและจูงใจ ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาและสร้างโอกาสทางธุรกิจในเจริญรุดหน้ามากขึ้น

#### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน รวมถึงลูกค้า
4. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการ โน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน รวมถึงลูกค้า
4. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการ โน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการ โน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## รายละเอียดของหลักสูตร

รวม 1 วัน

### Session 1 : 9.00-10.30 น.

1. กฎการเจรจาต่อรอง ความจริงพื้นฐาน 5 ประการ ที่นักขาย หรือนักเจรจาต้องรู้
2. กลยุทธ์การครองเกม หลัก 3 ประการ รู้วัตถุประสงค์ รู้เรื่องลูกค้าหรือคนที่จะเจรจาด้วย และการวางแผนแนวทางเพื่อให้การเจรจাবรรลุเป้าหมาย
3. กิจกรรม “รู้เขา รู้เรา” เพื่อเตรียมตัวในการเจรจา และวิธีการหาข้อมูลของลูกค้าหรือคู่เจรจา

Break : 10.30-10.45 น.

### Session 2 : 10.45-12.00 น.

4. กลยุทธ์ในการเจรจา โน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพ 9 ข้อ สำหรับคนทำงานในยุคใหม่
5. อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา และ 12 องค์ประกอบในการสร้างความน่าเชื่อถือ
6. ขั้นตอน การวิเคราะห์ การวางแผน และการเจรจา
7. กิจกรรม “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพ”

Lunch : 12.00-13.00 น.

### Session 3 : 13.00-14.30 น.

8. องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดชัยชนะของนักเจรจาและนัก โน้มน้าวใจ พร้อมทำแบบประเมินว่าคุณมี สไตล์การเจรจาในรูปแบบใด
9. แนวทางการพูดโน้มน้าวใจที่ทรงประสิทธิภาพ พร้อมฝึกปฏิบัติ
10. กิจกรรม “การสื่อสารในสถานการณ์ที่ยากลำบาก” ด้วย Model P-R-A-R-O

Break : 14.30-14.45 น.

### Session 4 : 14.45-16.00 น.

11. สุดยอดการเจรจาแบบชนะ-ชนะ (Win – Win Negotiation)
12. การครอบครองเกมและการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น รวมถึง การกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุดหาก การเจรจาไม่เป็นไปตามคาดหวัง (Best Alternative to a Negotiated Agreement : BATNA)
13. สรุปการนำไปประยุกต์ใช้จริงของแต่ละท่าน และ ถาม-ตอบ ข้อสงสัย

## สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

1. เป็นผู้ที่มีทักษะและความสามารถในการพูดและการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองและเพื่อการโน้มน้าวใจ
  2. เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยอีกฝ่ายหนึ่งรับรู้ถึงชัยชนะด้วย
  3. เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยสามารถเพิ่มพูนความมั่นคงของความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือคู่เจรจา
  4. เป็นผู้ที่สามารถสร้างโอกาสในการแข่งขันและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
-