



## Course outline

### การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วันสบัติไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

**“ทุกการเจรจา ย่อมเกิดจากเป้าหมายของตนเองเสมอ”**

#### หลักการ / แนวความคิด

- การเจรจา ต่อรอง เป็น สามารถสร้างข้อได้เปรียบให้เกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะเรื่องของการแข่งขันทางธุรกิจ เมื่อการเจรจา ต่อรองเกิดขึ้น นั้นหมายถึงเป้าหมายที่แต่ละฝ่ายต้องการจะบรรลุ ย่อมเกิดขึ้นตามมา แน่แน่นอนว่าฝ่ายหนึ่งอาจจะได้เปรียบและอีกฝ่ายอาจจะต้องเสียเปรียบจากการเจรจา ต่อรองก็เป็นได้ โอกาสของการเจรจาต่อรองที่จะเกิดการ Win-Win จึงเป็นไปได้ยากยิ่ง หากทักษะและต้นทุนที่มีในองค์กรของทั้งสองฝ่ายไม่ใกล้เคียงกันจริงๆ
  - ดังนั้นทักษะในการเจรจาต่อรองจึงเป็นทักษะที่สำคัญในโหมดของการแข่งขันเชิงธุรกิจการค้า การทำธุรกรรมต่างๆ การทำสัญญาต่างๆ การขาย การบริการ เป็นต้น
  - หลักสูตรการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพนี้ จะช่วยเสริมทักษะและเทคนิคการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งแนะนำวิธีการคิดที่เป็นผลดีต่อการเจรจาให้เกิดขึ้น อย่างเอื้อประโยชน์ต่อ ทุกฝ่าย และอิงจากทรัพยากรของแต่ละองค์กรมีอยู่ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่าย
- “ทุกการเจรจา ย่อมเกิดจากเป้าหมายของตนเองเสมอ”

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ทักษะการวิเคราะห์ ไน้มน้ำใจ และเทคนิคการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้นำความรู้วิธีคิดต่อการเจรจาต่อรองไปใช้ได้อย่างถูกต้องและเกิดผล

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ รู้เขา-รู้เรา ก่อนการเจรจาต่อรอง
- ★ คุณสมบัติที่ดีของนักเจรจาต่อรอง
- ★ เป้าหมายของการเจรจาต่อรอง
- ★ วิธีคิดและวิเคราะห์ผลจากการเจรจาต่อรอง
- ★ การเจรจาต่อรองที่สร้างข้อได้เปรียบดีกว่าหรือเสียเปรียบดีกว่า
- ★ อำนาจการต่อรอง – การเจรจาต่อรอง
- ★ วาทศิลป์ในการเจรจาต่อรอง
- ★ รูปแบบของการเจรจาต่อรองและการเลือกนำมาใช้
- ★ การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
- ★ เป้าหมายต้องมั่นคง ประเด็นต้องเด่นชัด
- ★ กระบวนการเจรจาต่อรอง
- ★ สร้างบรรยากาศในการเจรจาต่อรอง
- ★ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
- ★ จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง
- ★ ข้อห้ามในการเจรจาต่อรอง
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้อาชีพการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
  - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

## วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการ
- ✓ หัวหน้างาน

- ✓ พนักงาน

