



## Course outline

# หลักสูตร การเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจอย่างเหนือชั้น

## (Effective Negotiation and Persuasion)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล

### หลักการ

ในการทำงานยุคปัจจุบันขององค์กร สิ่งที่ต้องคำนึงให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ขั้นตอนของการเจรจา ระหว่างพนักงานขายในองค์กรของตนเองกับลูกค้า เพราะขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่จะบ่งบอกได้ถึงรายรับที่องค์กรจะได้หรือสูญหาย พนักงานขายจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดคำว่าลงตัว เกิดการตัดสินใจซื้อ หากจะกล่าวถึงพนักงานขายเก่งไม่เก่งดี หนึ่งขึ้นอยู่กับขั้นตอนนี้ก็ว่าได้ จึงเป็นหน้าที่ของพนักงานที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้ากลับมาหาเรา โดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

ดังนั้นหลักสูตร การเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจอย่างเหนือชั้น จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางออกซึ่งจะทำให้พนักงานขายได้เรียนรู้ทั้งเทคนิคและวิธีการในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบรวมถึงวิธีการคิดบวก ซึ่งทำให้พนักงานคิดและตระหนักถึงมุมมองในฐานะลูกค้าและมีความเข้าใจถึงปัญหาที่ลูกค้ามี ความกังวล เพื่อที่จะแก้ไขให้การขายเกิดความเข้าใจที่และลงตัวตอบสนองความต้องการทั้งกระบวนการตลอดไป

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
4. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## เนื้อหาของหลักสูตร

### DAY 1

- 8:30 – 9:00 แนะนำตัว (กิจกรรม)
- 9:00 – 10:30 กฎแห่งการเจรจาต่อรอง ที่นักขายต้องรู้  
เจรจาต่อรอง ขั้นตอนสำคัญก่อนปิดการขาย  
“จับเข้า ตั้งปัญหา”
- 10:30 – 10:45 เบรคการ
- 10:45 – 12:00 การสร้างความมั่นใจภายใต้การเจรจา  
ปัญหาที่เกิดขึ้นก่อนการเจรจา  
การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ให้พร้อมก่อนการเจรจา
- 12:00 – 13:00 พักรกลางวัน
- 13:00 – 14:30 “อะไรคือความแตกต่างในขั้นตอนการเจรจา”  
องค์ประกอบภายนอกและภายในที่มีผลต่อการเจรจา  
องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดคบทสรุปแห่งการเจรจา  
เจรจาแบบ WIN – WIN ชนะได้จริงหรือไม่
- 14:30 – 14:45 เบรค
- 14:45 – 16:00 “แก้ปัญหาด้วยการเจรจาที่ตรงจุด” Paint Point and Touch Point  
การเจรจาจะชนะต้องแสดง 3 จุดก่อนกำหนดกลยุทธ์  
การช่วงชิงเวลาในการเจรจาและการสรุป  
การจัดข้อข้อใจและการนำไปสู่การปิดการขายอย่างสมบูรณ์  
“ปะทะเจรจา”

### ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- พนักงานขาย
- ผู้จัดการฝ่ายขาย

## แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- การเรียนรู้แบบผู้มีประสบการณ์เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ผ่านการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
  - การบรรยาย : เนื้อหาใกล้ตัวเพื่อให้ง่ายต่อการเรียนรู้
  - Work Shop : เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
  - การนำเสนอ : ฝึกฝนการแสดงออกและการนำเสนอ
  - การตอบคำถาม : กระตุ้นให้ผู้ฝึกอบรมได้คิดและแสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่