



หลักสูตร การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง (รุ่นที่ 13)

(The Power of Negotiation)

หลักสูตร 1 วัน

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งใน การทำงานทางธุรกิจ ที่ต้อง เกี่ยวข้องกับการซื้อขาย การตกลงทำสัญญาซื้อขาย เช่าซื้อ หรือการปล่อย สินเชื่อ ล้วนหลีกหนีไม่พ้น ทักษะที่ว่านั่นก็คือ "การเจรจาต่อรอง" ด้วยเหตุผล ที่ว่า "ทุกคนมีเป้าหมาย" "ทุกองค์กรมีข้อจำกัด" และ "ทุกฝ่ายต้องการ ได้เปรียบ" ซึ่งบ่อยครั้ง หรือเป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ "ไม่รู้" "ไม่ชำนาญ" และ "เตรียมการเพียงพอ" จึงทำ ให้ต้อง "ตกเป็นเหยื่อ" หรือ "เบี้ยล่าง" ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองในการ ทำธุรกรรม หรือทำสัญญากับลูกค้าก็ตามที่

เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.

■ความเหมือนที่แตกต่างของ...

- Bargain คืออะไร

- Negotiation คืออะไร

■เคล็ดลับแห่ง "ชัยชนะ" ในการเจรจาต่อรอง

- Type of Power - Source of Power - Power Grid

20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ

- | | |
|---------------------------|----------------------------|
| 1.ยุทธวิธีเล่นลูกต่ำ | 11.ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 3 |
| 2.ยุทธวิธีเล่นลูกสูง | 12.ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 11 |
| 3.ยุทธวิธี Limited | 13.ยุทธวิธีสันชาหลอก |
| 4.ยุทธวิธี Urgent | 14.ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย |
| 5.ยุทธวิธีรอคอย | 15.ยุทธวิธีอันธพาล |
| 6.ยุทธวิธีแย่งกับแย่งกว่า | 16.ยุทธวิธีให้และขอกลับ |
| 7.ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์ | 17.ยุทธวิธีปลาตอด |
| 8.ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว | 18.ยุทธวิธีISO |
| 9.ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน | 19.ยุทธวิธีเผยความลับ |
| 10.ยุทธวิธีรวมเหล่า | 20.ยุทธวิธีมุ่งอนาคต |

■กฎการเจรจาต่อรองที่ได้ผล

■ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ

■คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ

■จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพริ้วของคู่เจรจา

วัตถุประสงค์

■เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แยบยลใช้ได้ผลใน การเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ

■เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการ

เจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

วันพฤหัสบดีที่ 5 กุมภาพันธ์ 2558
Jasmine City, Sukhumvit 23
(BTS อโศก)

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนารี

การศึกษา

ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและ องค์กร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนคริน ทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการ ขาย เครือโอเอสเอส

สอบถามและสำรองที่



Tel: 085-9386299 ,02-4646524
Fax: 02-9030080 ต่อ 4326
info@perfecttrainingandservice.com
www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง (รุ่นที่ 13) (The Power of Negotiation)

ราคาปกติท่านละ 3,800 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,066 บาท

สมัครก่อนวันที่ 29 มกราคม 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อชาติครอบครัวส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแฟกซ์ใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง