

หลักสูตร : การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

วันที่ 25 กันยายน 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมRembrandt สุขุมวิท 18

หลักการและเหตุผล

ทักษะพื้นฐานที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อการขาย การทำสัญญาซื้อขาย การสั่งสินค้า หรือการทำธุรกรรมใดๆ ล้วนหลีกหนีไม่พ้น "การเจรจาต่อรอง" ด้วยเหตุผลที่ว่า "ทุกคนมีเป้าหมาย" "ทุกองค์กรมีข้อจำกัด" และ "ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ" ซึ่งบ่อยครั้ง หรือเป็นโดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้ เพียงเพราะ "ไม่รู้" "ไม่ชำนาญ" และ "เตรียมการเพียงพอ" จึงทำให้ต้อง "ตกเป็นเหยื่อ" หรือ "เบี้ยล่าง" ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจการค้ากับลูกค้า คู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ เสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป เรามาเรียนรู้แทกติกส์การเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะในเกมถัดไปนับจากนี้

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
  - การฟัง
  - การอ่านคน
  - การถาม
  - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
  - อะไรที่เขาต้องการได้
  - อะไรที่เขาให้เราได้
  - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้
  - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
  - เป็นต้น
- **7D.**ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
  - **D**raft :การร่างแผน
  - **D**ialog :การสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา
  - **D**ig :การสอบถามและสำรวจข้อมูลของคู่เจรจา
  - **D**eliver :การยื่นข้อเสนอ
  - **D**eal :การต่อรอง
  - **D**evelop :การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
  - **D**ecide :การตกลงปิดการเจรจา
  -
- เคล็ดลับแห่ง "ชัยชนะ" ในการเจรจาต่อรอง
  - กฎในการ "สร้างอำนาจ"
  - กฎในการ "ให้"
  - กฎในการ "ขอ"
  - กฎในการ "แลก"
  - กฎในการ "ปรับข้อเสนอ"
  - กฎในการ "อ่าน/ส่งสัญญาณ"
- 3 G – การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
  - เป้าหมายที่อยากจะได้ **G**ain
  - เป้าหมายที่ต้องได้ **G**oal
  - เป้าหมายที่รับได้ **G**et
- 3 C – หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
  - การควบคุมเกม **C**ontrol
  - การปรับเปลี่ยนจุดยืน **C**onvert
  - การโน้มน้าวใจ **C**onvince

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ

1. Give and Take
2. Bad and Worse
3. Last straw
4. Urgent or Rush
5. Wait for a rainy day
6. Push Back
7. Good Cop, Bad Cop
8. Standing
9. Next Time or In the Future
10. No Appointment Meeting
11. A Whole Bunch
12. Change gear
13. Split Items
14. Power or Authorize Limited
15. Top Secret
16. Fish Nibble
17. Reference
18. Change Person
19. Time Out
20. Secret

- **กรณีศึกษา : ซื้อขายทางธุรกิจ**
- **ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ**
- **คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ**
- **จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพิรุธของคู่เจรจา**
  - **หลักการสังเกต "สีหน้า"**
  - **หลักการสังเกต "สายตา"**
  - **หลักการสังเกต "แสดงของมือ แขนและขา"**
  - **หลักการสังเกต "น้ำเสียง"**
  - **หลักการสังเกต "ท่านั่งและยืน"**

จำนวนผู้เข้าอบรม 25 คน/กลุ่ม

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร ค่าวิทยากร อาหารกลางวัน วุฒิบัตร)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 2 ท่าน ราคาท่านละ	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่าน ราคาท่านละ	3,500	245	105	3,640

การชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
   1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-363-8368
   ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
   และแฟ็กซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
   พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
   1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
   (Professional Training Solution Co.,Ltd)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ **เลขประจำตัวผู้เสียภาษี** 0105566006450
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 **หมู่บ้านพฤกษาวิลล์** 23 **ซ.พระยาสุเรนทร์** 21 **แยก** 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
www.ptstraining.in.th
Email info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

ต้องการจัดแบบ In-house Training ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา 086-6183752

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

รหัสไปรษณีย์_____TAX ID_____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR)_____โทรศัพท์ _____ต่อ_____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา_____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ _____
   E-mail: _____
2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____
   E-mail: _____
3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____
   E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ .ศ.2548 เป็นต้นไป)