



การฝึกอบรมด้วยประสบการณ์ตรง

หลักสูตรด้านการบริหารและจัดการ
มากกว่า 100 หลักสูตร
ที่ปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

Contact us
Tel. 02-175-3330
Mobile 086-892-9130

The Power of Negotiation รุ่น 29

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2569

โรงแรม Rembrandt

จุดเด่นของหลักสูตร

ในโลกของการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อหรือการขายใดๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่พ้น การเจรจาต่อรอง ด้วยเหตุผลที่ว่า ทุกคนมีเป้าหมาย ทุกองค์กรมีข้อจำกัด และ ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ แต่บ่อยครั้งที่เรากลับเป็นฝ่ายที่ต้องเสียเปรียบ อาจเป็นเพราะ ความอ่อนด้อย ไม่รู้ ไม่ชำนาญ และ เตรียมการเพียงพอ ในการเจรจาต่อรองนั้นๆ จึงทำให้ต้อง ตกเป็นเหยื่อ หรือ เบียดเบียน ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับลูกค้าหรือคู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ หรือเสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป

มาเรียนรู้.... สดุดยอดชั้นเชิงการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะใน การเจรจาต่อรอง ครั้งถัดไปนับจากนี้

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรองจนสามารถนำไปใช้ได้จริง

คุณสมบัติของผู้เข้ารับการอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่น ๆ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- สัญชาตญาณของคน เมื่อเผชิญกับสถานการณ์ "ถูกร้องขอ หรือต่อรอง"
- สาเหตุของคนเราที่ "ไม่กล้าต่อรอง"
- Workshop – ฝึกปฏิบัติ การสร้างสัญชาตญาณใหม่ เมื่อ ถูกร้องขอ หรือต่อรอง
- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
 - การฟัง - การอ่านคน - การถาม - การสร้างอำนาจ

- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
- 7D.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Workshop)
 - Draft: การร่างแผน – Dialog: การสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา
 - Dig: การสอบถามและสำรวจข้อมูลของคู่เจรจา
 - Delive: การยื่นข้อเสนอ - Deal: การต่อรอง
 - Develop: การปรับแต่งเงื่อนไขและตัวแปร
 - Decide: การตกลงปิดการเจรจา
- เคล็ดลับแห่ง ชัยชนะ ในการเจรจาต่อรอง
- 4 G – การตั้งเป้าหมายการเจรจาต่อรอง
- 3 C – หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
- กรณีศึกษา : ชื้อขายทางธุรกิจ
- ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ
- คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพิรุณของคู่เจรจา

■ **อัตราค่าลงทะเบียน(รวมค่าเอกสารการอบรม อาหารกลางวันแบบบุฟเฟต์ และ**
■ อาหารว่าง 2 มื้อเครื่องดื่มตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	117	4,056

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ต้องการจัดแบบ In-house Training ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา 086-6183752

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 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)**

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

การเจรจาต่อรองอย่างมีชั้นเชิง

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com ; public.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

_____ รหัสไปรษณีย์ _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคา
ค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง