



เทคนิคการเจรจาต่อรอง โน้มน้าว จูงใจ

Workshop

เพื่อชัยชนะทางธุรกิจ

Negotiation for Persuasion and Relationship

การเจรจาต่อรอง โน้มน้าว จูงใจ เป็นทักษะสำคัญที่สร้างขีดความสามารถในการเติบโตขององค์กร ซึ่งต้องมีการเจรจาระหว่างกันทั้งคนในและนอกแผนก หรือกับคู่ค้าที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เนื่องจากผู้ปฏิบัติงานต้องบริหารความหลากหลายทางบุคคลิก อารมณ์ ความรู้สึก และความต้องการที่แตกต่างกันของผู้เจรจา เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจกับคู่ค้าให้เกิดการยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าว จูงใจ ซึ่งเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการสร้างธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

- มีทักษะความสามารถในการพูด การสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าว จูงใจ
- สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าว จูงใจ โดยผู้เจรจารู้ถึงชัยชนะ
- สร้างโอกาสในการแข่งขันและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- สามารถประเมินความต้องการของผู้เจรจาและกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุด

พิเศษสุด! หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2568	
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2568
เจ้าอบรมทุกที่นั่ง รับส่วนลด 500 บาท	เจ้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เจ้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท <small>หลักสูตรส่วนตัว / ไม่รับส่วนลดนี้</small>
เงื่อนไขการโอนเงิน โปรแกรมส่วนตัว/อบรม ใช้จ่ายรับสิทธิ์ On-site ราคา 4,000 บาท/วันขึ้นไป และหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วันขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / ไม่รวมประกันชั้น	

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 19 กุมภาพันธ์ 2568
(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา
โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ
(ชื่อเต็ม รร.แกรนด์ ฟอรั่ม กรุงเทพฯ)
ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกพระราม 9
(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)
4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท
บุคคลทั่วไป
4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท
(รวมเอกสาร ซา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. Real Success เพิ่มขีดความสามารถทักษะการเจรจาต่อรอง

- 1.1 กฎเหล็กสามประการของการเจรจาต่อรอง
- 1.2 การควบคุมอารมณ์
- 1.3 ทักษะคิดและEQ
- 1.4 Big momentum พลังการโน้มน้าว จูงใจ

workshop : การประเมินอารมณ์พื้นฐานของตัวเองและเลือกใช้อารมณ์ที่สามารถพัฒนาสายสัมพันธ์

2. พลังความคิดและผลกระทบต่อความสำเร็จในการเจรจา โน้มน้าว จูงใจ

- 2.1 ผลของความคิดบวก & ผลของความคิดลบ
- 2.2 เรื่องที่ส่งผลต่อความคิดลบ
- 2.3 คุณเคยท้อไม่? คุณเคยถูกปฏิเสธหรือเปล่า? คู่เจรจาสร้างปัญหาให้คุณไหมหรือไม่?
- 2.4 การสร้างทัศนคติที่ดีที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการเจรจา โน้มน้าว จูงใจ

workshop : การวิเคราะห์ความคิดบวกเชิงสร้างสรรค์เพื่อปรับปรุงพัฒนาทักษะการเจรจา และโน้มน้าว จูงใจคู่เจรจาได้

3. หลักการของการเจรจาต่อรองและโน้มน้าว จูงใจ

- 3.1 ความจริงพื้นฐาน 5 ประการ ที่นักเจรจาต้องรู้
- 3.2 ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs) และแนวทางในการปรับใช้ในการเจรจากับผลประโยชน์ระยะสั้น
- 3.3 ทฤษฎีความต้องการของโซฮาร์ (Zohar) แนวทางในการปรับใช้ในการเจรจากับผลประโยชน์ระยะยาว
- 3.4 ทฤษฎี H.M.L. และทฤษฎี Game Theory สร้างแนวคิดของนักเจรจาที่เน้นความสำเร็จประยุกต์และปรับใช้ทฤษฎีกับการทำงานจริง

4. รูปแบบการเจรจาและการเป็นสุดยอดนักเจรจาต่อรอง

- 4.1 สุดยอดนักเจรจาต่อรอง 5 ประเภท นักหลบหนี นักช่างฝัน นักต่อรองราคา นักแข่งขัน นักแก้ปัญหา
- 4.2 เรียนรู้จุดอ่อน จุดแข็ง รูปแบบการเจรจาและปรับใช้ให้เหมาะกับสถานการณ์

workshop : “รู้เขา รู้เรา”

- ทดสอบและประเมินท่านมีแนวโน้มเป็นนักเจรจาประเภทใด
- พัฒนาการเองเพื่อเป็นสุดยอดนักเจรจาต่อรองและโน้มน้าวจูงใจ

5. เทคนิคการเจรจาต่อรอง

- 5.1 ทักษะในการพูด การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าว จูงใจคู่เจรจา
- 5.2 การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันเป็นส่วน
- 5.3 การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ
- 5.4 การครอบคลุมเกมส์และการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น
- 5.5 เทคนิคการเปลี่ยนแปลงคู่เจรจาให้เป็นเพื่อน

6.กลยุทธ์ในการเจรจาและโน้มน้าวที่ทรงประสิทธิภาพ

- 6.1 อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
- 6.2 การสร้างความเป็นนักเจรจาต่อรองแบบมืออาชีพ
- 6.3 กฎทองคำแห่งการโน้มน้าวจูงใจ 5 ประการ

workshop : ส่งเสริมความเข้าใจกฎทองคำแห่งการโน้มน้าว จูงใจ

7. ศิลปะการตอบคำถามโน้มน้าว จูงใจเพื่อขัดข้อโต้แย้งและแก้ปัญหา

- 7.1 คำถามและข้อโต้แย้งของคู่เจรจาคือสัญญาณแห่งมิตรภาพ
- 7.2 รับฟังและเข้าใจความต้องการของคู่เจรจา
- 7.3 การตอบคำถามเพื่อลดความขัดแย้ง
- 7.4 การโต้ตอบ กระชับมิตร และครองใจผู้คน
- 7.5 การสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน
- 7.6 การลดแรงปะทะในการสื่อสาร
- 7.7 การสื่อสารที่ดึงดูดและทรงพลัง
- 7.8 การสื่อสารแบบ win-win
- 7.9 แนวทางปฏิบัติเมื่อพบปัญหา
- 7.10 วิธีจูงใจให้คู่เจรจาล้อมตามความคิด
- 7.11 เทคนิค RPEI เพื่อจัดการปัญหา ข้ออ้างเรียน และข้อโต้แย้ง

8. วิเคราะห์คู่เจรจา อ่านภาษากาย แก้ไขสถานการณ์เพื่อโน้มน้าว จูงใจ

- 8.1 แก้ปัญหาของการโน้มน้าวใจ (Convince) คู่เจรจาแล้วไม่บรรลุข้อตกลง
- 8.2 วิเคราะห์ความต้องการของคู่เจรจากาการอ่านภาษากาย
- 8.3 ตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจเพื่อสายสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับคู่เจรจา

9. ถาม - ตอบข้อสงสัยหรือประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง

วิทยากร

อาจารย์ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

ปัจจุบัน

- วิทยากรที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญทางการขายและการตลาด
- ผู้ประเมินประกอบประจำศาลอาญากรุงเทพใต้

อดีต

- ผู้จัดการฝ่ายขาย บมจ.แมนเนเจอร์ มีเดียกรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายแฟรนไชส์ บมจ.ซีพีออลล์
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ คาร์คองเน็ยีนเซ็นเตอร์บริษัททรูมัลทิจนกับการเปิดเลียมแห่งประเทศไทย
- รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.กรุงไทยคาร์เร็นท์

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท มีกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองทาง ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) ครบถ้วนแล้ว

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที Tel. 02-555-0700 กด 1,081-359-5048,080-251-9946 Website. www.dst.co.th