

รับส่วนลดค่าอบรม
เพิ่มทันที จากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี

ภายในวันนี้ - 30 ธันวาคม 2568

วารสารเอกสารภาชีอากร

รับส่วนลดเพิ่ม

500-2,500 บาท

วารสาร HR Society Magazine

รับส่วนลดเพิ่ม

300-900 บาท

- เงื่อนไข :
- ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้เฉพาะหลักสูตรมี On-site และ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) ที่จัดในเดือนกันยายน - ธันวาคม 2568
 - สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาชีอากร รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)
 - สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)
 - สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสมัคร
 - 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง

สแกน QR Code สมัคร/ต่ออายุสมาชิก



โปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะหน้างานอบรมเท่านั้น

**DHARMNITI
BOOK STORE**

ซื้อหนังสือครบ

1,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ

100.-

ซื้อหนังสือครบ

2,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ
และกระเป๋า

100.-

+



Canvas Bag 1 ใบ มูลค่า 350.-

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงของแคมเปญไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

สแกน QR Code เพื่อดูรายการหนังสือเพิ่มเติม
www.dharmnitibook.com



ธรรมนิติ

DHARMNITI

บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.

www.dst.co.th

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประตูขาขึ้น 20) ถ.ประชาชื่น
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556

สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 07273P

scan เพื่อจองอบรม



จิตวิทยาและศิลปะ

การเจรจาต่อรอง สำหรับมืออาชีพ

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจรุนแรง การทำงานและการทำธุรกิจไม่ได้จำกัดอยู่แค่การติดต่อประสานงานภายในหรือภายนอกองค์กรเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการพบปะผู้คนหลากหลายระดับ รวมไปถึงอำนาจในการต่อรอง เพื่อให้ก้าวทันและนำหน้าในสถานการณ์เหล่านี้

หลักสูตรนี้ทำให้เข้าใจความต้องการที่แท้จริง รวมถึงผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของอีกฝ่าย โดยการใช้หลักจิตวิทยาในการโน้มน้าว เจรจา ควบคุมสถานการณ์ และนำมาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารเพื่อสร้างอิทธิพลเพื่อนำพาผู้เจรจาไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการ

- การใช้หลักจิตวิทยาในการเจรจาต่อรองทั้งกับบุคคลภายในและภายนอกองค์กร
- การรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ เมื่อการเจรจาไม่เป็นไปตามแผน
- Role-Play การเจรจาแบบกลุ่มระหว่างฝ่ายงาน และการรับมือการเจรจาที่เกิดขึ้น
- Workshop: Personal Negotiation Plan การเขียนแผนการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในงาน



หลักสูตรอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2568 เป็นต้นไป

ผู้เข้าอบรมจะได้รับใบกำกับภาษีในรูปแบบ
อิเล็กทรอนิกส์ (e-Tax Invoice)

กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 17 ธันวาคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมจูปีลี เพรสทีจันน์ รัชดาภิเษก

(ชื่อเต็ม รร.สวิสไฮเต็ล กรุงเทพฯ รัชดา)

(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกห้วยขวาง)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยิ่งจองอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที! Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th

หัวข้ออบรม

1. หลักการเจรจาต่อรองเพื่อใช้ในงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร

1. ภายในองค์กร เช่น การทำงานในฝ่ายและระหว่างฝ่ายงาน
2. ภายนอกองค์กร เช่น การติดต่อกับลูกค้า คู่ค้า ฯลฯ

2. เปลี่ยนมุมมอง – การเจรจาต่อรองคือการแก้ปัญหาพร้อมกัน

1. จิตวิทยาและพฤติกรรมกรรมการเจรจา
2. การเจรจาต่อรองจาก Win-Lose สู Win-Win
3. การเปลี่ยนกรอบความคิดต่อ "การเจรจาต่อรอง"
4. การเจรจาเพื่อบรรลุเป้าหมายโดยไม่ทำลายความสัมพันธ์
5. โมเดลการเจรจาแบบ Integrative vs Distributive
6. ทำไมแนวคิดแบบ "Win-Win" จึงยังยากกว่าในทางธุรกิจและความสัมพันธ์

Case Study : วิเคราะห์กรณีศึกษาการเจรจาที่ล้มเหลวและสำเร็จ

Workshop : Self-Reflection - "คุณมีสไตล์การเจรจาแบบไหน?"

ประเมินแนวโน้มของตนเอง

3. รู้จักตัวเอง – อ่านใจตนเองและเท่าทันอคติ

1. การเจรจาที่ดี เริ่มจากรู้จักตัวเอง
2. ความสำคัญของความฉลาดทางอารมณ์ในการเจรจา (EQ)
3. รู้จัก 5 อคติสำคัญที่ต้องระวัง : Anchoring, Framing, Confirmation Bias, Overconfidence, Sunk Cost Fallacy
4. เทคนิคการจัดการอารมณ์และความเครียดก่อนเข้าสู่การเจรจา
5. จิตวิทยาของความมั่นใจและความกลัว

4. เตรียมตัวให้พร้อม – หลังของ BATNA และการวางกลยุทธ์

1. กลยุทธ์ก่อนเข้าห้องเจรจา
2. หลังที่แท้จริงอยู่ที่ทางเลือกของคุณ BATNA (ทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อเจรจา ล้มเหลว), Reservation Point (จุดยืนสุดท้าย), และ ZOPA (พื้นที่ที่ตกลงกันได้)
3. เทคนิคการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์คู่แข่งราย
4. การกำหนดเป้าหมายแบบชาญฉลาด ชัดเจนและยืดหยุ่น (Aspiration Point)
5. การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Mapping)

workshop : "สร้าง BATNA ของคุณ" – ผู้เรียนจะได้ฝึกวางแผนการเจรจาจากสถานการณ์จริงในที่ทำงาน

5. อ่านใจคน – ค้นหาความต้องการที่ซ่อนอยู่

1. เบื้องหลังคำพูดและภาษากายคือความต้องการ
2. หลักการของ Dale Carnegie : การให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงจัง
3. เทคนิคจาก FBI โดย Chris Voss : การสะท้อนคำพูด (Mirroring) และการสรุปความเพื่อแสดงความเข้าใจ (Paraphrasing)
4. การอ่านภาษากาย (Non-verbal Cues) เพื่อจับสัญญาณที่ไม่ได้พูดออกมา

Workshop: การอ่านภาษากาย

6. สร้างอิทธิพลและการโน้มน้าวใจ – เครื่องมือสื่อสารของนักเจรจา

1. การประยุกต์ใช้หลักการสร้างอิทธิพล 6 ประการของ Cialdini ในบริบทออฟฟิศ
2. การตั้งคำถาม Strategic Questioning คำถามที่ถูกเปลี่ยนเกมส์การเจรจา
3. ศิลปะการตั้งคำถามปลายเปิด (Open-ended Questions) เพื่อขยายวงสนทนาและหาข้อมูล
4. เทคนิคการ "Framing" – การวางกรอบการนำเสนอเพื่อให้ข้อเสนอของเราน่าสนใจยิ่งขึ้น
5. Re-framing: นำเสนอข้อเสนอดีขึ้นในหลายมุมมอง

7. ปฏิบัติการเจรจา - 4 ขั้นตอนสู่ข้อตกลงที่ชาญฉลาด

1. ขั้นตอนที่ 1: แยกคนออกจากปัญหา (Separate the People from the Problem)
2. ขั้นตอนที่ 2: มุ่งเน้นที่ผลประโยชน์ ไม่ใช่จุดยืน (Focus on Interests, Not Positions)
3. ขั้นตอนที่ 3: สร้างทางเลือกที่หลากหลายเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน (Invent Options for Mutual Gain)
4. ขั้นตอนที่ 4: ยืนยันที่จะใช้เกณฑ์กลางที่เป็นรูปธรรม (Insist on Using Objective Criteria)

Role-Play : สถานการณ์จำลองการเจรจาแบบกลุ่ม

(Group Role-Play) การเจรจาข้ามแผนกเพื่อจัดสรรงบประมาณ โดยมีได้ชดเชยให้คำแนะนำตามหลัก 4 ขั้นตอน

8. รับมือสถานการณ์ยาก – เมื่อการเจรจาไม่เป็นไปตามแผน

1. วิธีรับมือกับพฤติกรรมก้าวร้าว การใช้เสน่ห์เหลี่ยม หรือการนิ่งเฉย
2. เทคนิค Labeling ของ Chris Voss: การระบุอารมณ์ของอีกฝ่ายเพื่อลดความตึงเครียด ("ดูเหมือนว่าคุณจะกังวลเกี่ยวกับ...")
3. กลยุทธ์การ Go to the Balcony การขอเวลานอกเพื่อกลับไปคิดถึงหลักและทบทวน BATNA
4. จะทำอย่างไรเมื่ออีกฝ่ายมีอำนาจต่อรองสูงกว่า

Role-Play : จำลองสถานการณ์การเจรจาที่กดดันและฝึกใช้เทคนิคเฉพาะหน้าในการรับมือ

9. กลู่การเป็นมืออาชีพ – การฝึกฝนและประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง

1. สรุปภาพรวมและ Key Takeaways ทั้งหมด
2. การสร้าง Negotiation Journal
3. การสร้างวัฒนธรรมการเจรจาเชิงสร้างสรรค์ในที่และองค์กร
4. เคล็ดลับการนำไปปรับใช้ในการทำงานจริง
5. Q&A และการให้ Feedback รายบุคคล

Workshop : เขียนแผนปฏิบัติจริง Personal Negotiation Plan

วิทยากร

อาจารย์ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

- วิทยากรที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญทางด้าน การขายและการตลาด
- ผู้ประนีประนอมประจำศาลอาญากรุงเทพใต้

- ผู้จัดการฝ่ายขาย บมจ.แมนเนเจอร์ มีเดียกรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายแฟรนไชส์ บมจ.ซีทีเอส
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ คาร์คองวิเนี่ยนเซ็นเตอร์บริษัทร่วมลงทุนกับการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย
- รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.กรุงไทยคาร์เร็นท์

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th