

โปรโมชั่น พิเศษสุด!

ธรรมนิติ  
DHARMNITI

# จองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569

ต่อที่  
1

เข้าอบรม 2 ท่าน  
รับส่วนลด  
**500** บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน  
รับส่วนลด  
**1,000** บาท

\* โปรโมชั่นส่วนลดค่าอบรม ใช้เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท / วัน ขึ้นไป หรือ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท / วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / หลักสูตรเดียวกัน / ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

ต่อที่  
2

พิเศษสุด จองอบรม ภายใน วันที่ 31 มีนาคม 2569

รับเพิ่ม ฟรี  
ทุกที่นั่ง



ตุ๊กตา  
หมอนผ้าห่ม

\* เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวมVAT) / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น



จิตวิทยาและศิลปะ

# การเจรจาต่อรอง สำหรับมืออาชีพ

**Promotion พิเศษ!!!**  
**จองอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569**

<b>ข้อที่ 1</b>	เข้าอบรม 2 ท่าน <b>รับส่วนลด 500 บาท</b>	<b>พิเศษ!!</b> เมื่อจองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569 ล่วงหน้า ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569 <b>รับฟรี!!!</b> ตุ๊กตามอนพ้าม่าน
	เข้าอบรม 3 ท่าน <b>รับส่วนลด 1,000 บาท</b>	

เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป  
และ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท/วัน ขึ้นไป  
(ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)  
(หลักสูตรตัวควบ / ไม่เสร็จรับเงินฉบับตัวควบ / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

\*\*\*เงื่อนไขการใช้โปรแกรม : ส่วนลดกำหนดใช้ได้เฉพาะ  
หลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป  
(ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจรุนแรง การทำงานและการทำธุรกิจไม่ได้จำกัดอยู่แค่การติดต่อประสานงานภายในหรือภายนอกองค์กรเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการพบปะผู้คนหลากหลายระดับ รวมไปถึงอำนาจในการต่อรอง เพื่อให้ก้าวทันและนำหน้าในสถานการณ์เหล่านี้ หลักสูตรนี้ทำให้เข้าถึงความต้องการที่แท้จริง รวมถึงผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของอีกฝ่าย โดยการใช้หลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวเจรจา ควบคุมสถานการณ์ และนำมาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารเพื่อสร้างอิทธิพลเพื่อนำพาคู่เจรจาไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการ

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

## กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 23 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมจูปี้ลี เพรสทีจิ้น รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกห้วยขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

## อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร ซา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียก่าน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

# หัวข้ออบรม

- หลักการเจรจาต่อรองเพื่อใช้ในงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร
  - ภายในองค์กร เช่น การทำงานในฝ่ายและระหว่างฝ่ายงาน
  - ภายนอกองค์กร เช่น การติดต่อกับลูกค้า คู่ค้า ฯลฯ
- เปลี่ยนมุมมอง – การเจรจาต่อรองคือการแก้ปัญหาพร้อมกัน
  - จิตวิทยาและพฤติกรรมกรรมการเจรจา
  - การเจรจาต่อรองจาก Win-Lose สู Win-Win
  - การเปลี่ยนกรอบความคิดต่อ "การเจรจาต่อรอง"
  - การเจรจาเพื่อบรรลุเป้าหมายโดยไม่ทำลายความสัมพันธ์
  - โมเดลการเจรจาแบบ Integrative vs Distributive
  - ทำไมแนวคิดแบบ "Win-Win" จึงยังยากกว่าในทางธุรกิจและความสัมพันธ์

Case Study : วิเคราะห์กรณีศึกษาการเจรจาที่ล้มเหลวและสำเร็จ

Workshop : Self-Reflection - "คุณมีสไตล์การเจรจาแบบไหน?"

ประเมินแนวโน้มของตนเอง
- รู้จักตัวเอง – อ่านใจตนเองและเท่าทันอคติ
  - การเจรจาที่ดี เริ่มจากรู้จักตัวเอง
  - ความสำคัญของความฉลาดทางอารมณ์ในการเจรจา (EQ)
  - รู้จัก 5 อคติสำคัญที่ต้องระวัง : Anchoring, Framing, Confirmation Bias, Overconfidence, Sunk Cost Fallacy
  - เทคนิคการจัดการอารมณ์และความเครียดก่อนเข้าสู่การเจรจา
  - จิตวิทยาของความมั่นใจและความกลัว
- เตรียมตัวให้พร้อม - หลังของ BATNA และการวางกลยุทธ์
  - กลยุทธ์ก่อนเข้าห้องเจรจา
  - หลังที่แท้จริงอยู่ที่ทางเลือกของคุณ BATNA (ทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อเจรจา ล้มเหลว), Reservation Point (จุดยืนสุดท้าย), และ ZOPA (พื้นที่ที่ตกลงกันได้)
  - เทคนิคการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์จุดเจรจา
  - การกำหนดเป้าหมายแบบชาญฉลาด ชัดเจนและยืดหยุ่น (Aspiration Point)
  - การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Mapping)

Workshop : "สร้าง BATNA ของคุณ" – ผู้เรียนจะได้ฝึกวางแผนการเจรจา จากสถานการณ์จริงในที่ทำงาน
- อ่านใจคน – ค้นหาความต้องการที่ซ่อนอยู่
  - เบื้องหลังคำพูดและภาษากายคือความต้องการ
  - หลักการของ Dale Carnegie : การให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงจัง
  - เทคนิคจาก FBI โดย Chris Voss : การสะท้อนคำพูด (Mirroring) และการสรุปความเพื่อแสดงความเข้าใจ (Paraphrasing)
  - การอ่านภาษากาย (Non-verbal Cues) เพื่อจับสัญญาณที่ไม่ได้พูดออกมา

Workshop: การอ่านภาษากาย
- สร้างอิทธิพลและการโน้มน้าวใจ – เครื่องมือสื่อสารของนักเจรจา
  - การประยุกต์ใช้หลักการสร้างอิทธิพล 6 ประการของ Cialdini ในบริบทออฟฟิศ
  - การตั้งคำถาม Strategic Questioning คำถามที่ถูกเปลี่ยนเกมส์การเจรจา
  - ศิลปะการตั้งคำถามปลายเปิด (Open-ended Questions) เพื่อขยายวงสนทนาและหาข้อมูล
  - เทคนิคการ "Framing" – การวางกรอบการนำเสนอเพื่อให้ข้อเสนอของเราน่าสนใจยิ่งขึ้น
  - Re-framing: นำเสนอข้อเสนอดีเดียวในหลายมุมมอง
- ปฏิบัติการเจรจา - 4 ขั้นตอนสู่ข้อตกลงที่ชาญฉลาด
  - ขั้นตอนที่ 1: แยกคนออกจากปัญหา (Separate the People from the Problem)
  - ขั้นตอนที่ 2: มุ่งเน้นที่จะผลประโยชน์ ไม่ใช่จุดยืน (Focus on Interests, Not Positions)
  - ขั้นตอนที่ 3: สร้างทางเลือกที่หลากหลายเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน (Invent Options for Mutual Gain)
  - ขั้นตอนที่ 4: ยืนยันที่จะใช้เกณฑ์กลางที่เป็นรูปธรรม (Insist on Using Objective Criteria)

Role-Play : สถานการณ์จำลองการเจรจาแบบกลุ่ม (Group Role-Play) การเจรจาข้ามแผนกเพื่อจัดสรรงบประมาณ โดยมีได้ช้อยให้คำแนะนำตามหลัก 4 ขั้นตอน
- รับมือสถานการณ์ยาก – เมื่อการเจรจาไม่เดินไปตามแผน
  - วิธีรับมือกับพฤติกรรมก้าวร้าว การใช้เส้นเหลือง หรือการนิ่งเฉย
  - เทคนิค Labeling ของ Chris Voss: การระบุอารมณ์ของอีกฝ่ายเพื่อลดความตึงเครียด ("ดูเหมือนว่าคุณจะกังวลเกี่ยวกับ...")
  - กลยุทธ์การ Go to the Balcony การขอเวลาออกเพื่อถอยกลับมาตั้งหลักและทบทวน BATNA
  - จะทำอย่างไรเมื่ออีกฝ่ายมีอำนาจต่อรองสูงกว่า

Role-Play : จำลองสถานการณ์การเจรจาที่กดดันและฝึกใช้เทคนิคเฉพาะหน้าในการรับมือ
- สู่การเป็นมืออาชีพ – การฝึกฝนและประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง
  - สรุปภาพรวมและ Key Takeaways ทั้งหมด
  - การสร้าง Negotiation Journal
  - การสร้างวัฒนธรรมการเจรจาเชิงสร้างสรรค์ในทีมและองค์กร
  - เคล็ดลับการนำไปปรับใช้ในการทำงานจริง
  - Q&A และการให้ Feedback รายบุคคล

Workshop : เขียนแผนปฏิบัติจริง Personal Negotiation Plan

## วิทยากร

### อาจารย์ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

- วิทยากรที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญทางด้านการขายและการตลาด
- 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](http://www.dst.co.th)