

รับส่วนลดค่าอบรม เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี

ตั้งแต่วันที่ 1-31 พฤษภาคม 2569

วารสารเอกสารภาษีอากร

รับส่วนลดเพิ่ม

500-2,500 บาท

วารสาร HR Society Magazine

รับส่วนลดเพิ่ม

300-900 บาท

เงื่อนไข : 1. สมาชิกวารสารเอกสารภาษีอากร / วารสาร HR Society Magazine ใช้สิทธิ์ส่วนลดค่าอบรมเฉพาะหลักสูตร On-site และ Online ราคา 3,400 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) ที่จัดอบรมในเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2569

1.1 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 500 - 2,500 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

1.2 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 300 - 900 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

2. การใช้สิทธิ์ส่วนลดสมาชิก / 1 สิทธิ์ / 1 ครั้ง ตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

สแกน QR Code สมัคร/ต่ออายุสมาชิก



โปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะพนักงานอบรมเท่านั้น

**DHARMNITI
BOOK STORE**

ซื้อหนังสือครบ

1,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ

100.-

ซื้อหนังสือครบ

2,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ
และกระเป๋า

200.-

+

กระเป๋า HR Society Tote Bag
จำนวน 1 ใบ มูลค่า 159.-



ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงของแคมเปญโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

สแกน QR Code เพื่อดูรายการหนังสือเพิ่มเติม

www.dharmnitibook.com





เทคนิคการเจรจาต่อรอง โน้มน้าว จูงใจ อย่างมืออาชีพ



Negotiation for Persuasion and Relationship

การเจรจาต่อรอง โน้มน้าว จูงใจ เป็นทักษะสำคัญที่สร้างขีดความสามารถในการเติบโตขององค์กร ซึ่งต้องมีการเจรจาระหว่างกันทั้งคนในและนอกแผนก หรือกับคู่ค้า ก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เนื่องจากผู้ปฏิบัติงานต้องบริหารความหลากหลายทางบุคคลิก อารมณ์ ความรู้สึก และความต้องการที่แตกต่างกันของคู่เจรจา เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจกับคู่ค้าให้เกิดการยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าว จูงใจ ซึ่งเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการสร้างธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

- มีทักษะความสามารถในการพูด การสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าว จูงใจ
- สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าว จูงใจ โดยคู่เจรจารับรู้ถึงชัยชนะ
- สร้างโอกาสในการแข่งขันและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- สามารถประเมินความต้องการของคู่เจรจาและกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุด

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 14 พฤษภาคม 2569
(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม
โรงแรมจูปีลี เพอร์สทีจันซ์ รัชดาภิเษก
(ชื่อเต็ม รร.สวิสไฮเต็ล กรุงเทพฯ รัชดา)
(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกห้วยขวาง)
รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

อัตราค่าอบรม

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

หัวข้ออบรม

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? คู่เจรจาสร้างปัญหาให้คุณใช้หรือไม่?
- 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 รูปแบบการเจรจาและปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์

workshop : “รู้เขา รู้เรา”

- ทดสอบและประเมินท่านมีแนวโน้มเป็นนักเจรจาประเภทใด
- พัฒนาดตนเองเพื่อเป็นสุดยอดนักเจรจาต่อรองและโน้มน้าวจูงใจ

5. เทคนิคการเจรจาต่อรอง

- 5.1 ทักษะในการพูด การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าว จูงใจคู่เจรจา
- 5.2 การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วน
- 5.3 การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ
- 5.4 การครอบครองเกมส์และการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น
- 5.5 เทคนิคการเปลี่ยนแปลงคู่เจรจาให้เป็นเพื่อน

6.กลยุทธ์ในการเจรจาและโน้มน้าวที่ทรงประสิทธิภาพ

- 6.1 อุปสรรคที่ควรคำนึงถึงเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
- 6.2 การสร้างความเชื่อมั่นเจรจาต่อรองแบบมืออาชีพ
- 6.3 กฎทองคำแห่งการโน้มน้าวจูงใจ 5 ประการ

workshop : ส่งเสริมความเข้าใจกฎทองคำแห่งการโน้มน้าว จูงใจ

7. ศิลปะการตอบคำถามโน้มน้าว จูงใจเพื่อขัดข้อโต้แย้งและแก้ปัญหา

- 7.1 คำถามและข้อโต้แย้งของคู่เจรจาคือสัญญาณแห่งมิตรภาพ
- 7.2 รับฟังและเข้าถึงความต้องการของคู่เจรจา
- 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 วิธีจูงใจให้คู่เจรจาลดข้อตามความติด

8. วิเคราะห์คู่เจรจา อ่านภาษากาย แก้ไขสถานการณ์เพื่อโน้มน้าว จูงใจ

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

9. ถาม - ตอบข้อสงสัยหรือประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง

วิทยากร

อาจารย์ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

- วิทยากรที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญทางการขายและการตลาด
- ผู้ประนีประนอมประจำศาลอาญารุงเทพใต้

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

