

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



ธรรมนิติ

DHARMNITI

บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.

www.dst.co.th

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

ส่งวนลิขสิทธิ์
รหัส 07273P

scan เพื่อจองอบรม



จิตวิทยาและศิลปะ การเจรจาต่อรอง สำหรับมืออาชีพ

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจรุนแรง การทำงานและการทำธุรกิจไม่ได้จำกัดอยู่แค่การติดต่อประสานงานภายในหรือภายนอกองค์กรเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการพบปะผู้คนหลากหลายระดับ รวมไปถึงอำนาจในการต่อรอง เพื่อให้ก้าวทันและนำหน้าในสถานการณ์
หลักสูตรนี้ทำให้เข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริง รวมถึงผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของอีกฝ่าย โดยการใช้หลักจิตวิทยาในการโน้มน้าว เจรจาควบคุมสถานการณ์ และนำมาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารเพื่อสร้างอิทธิพลเพื่อนำพาคุณเจรจาไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการ

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

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 18 มิถุนายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรจรัมไพร์พอยท์ส บาย เซอราตัน

กรุงเทพฯ เฟลินจิต

ช.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินจิต ทางออกที่ 4)

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 ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

