

เทคนิคการสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ

Communications Technique to Influencing Skills

หลักการและเหตุผล

ต้องยอมรับว่ายุคปัจจุบัน ทักษะการพูดมีความสำคัญมากขึ้น ไม่ได้เป็นความสามารถเฉพาะกลุ่มอีกต่อไป แต่หากทุกคนในองค์กรมีทักษะการพูดที่ดี พูดเจรจาต่อรอง พูดโน้มน้าวใจได้ดี จะยิ่งเป็นการส่งเสริมทักษะให้สามารถเพิ่มยอดขาย คุณกันرابรื่น สื่อสารกันรู้เรื่องมากยิ่งขึ้น แต่จะพูดอย่างไรให้เจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจได้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย แต่ก็ไม่ยาก หากมีความเข้าใจกระบวนการ ขั้นตอน เทคนิค มีการวางแผนที่ดี และเข้าใจธรรมชาติของคนที่เราจะต้องสื่อสารด้วย และชาวดีก็คือ การพูดเป็นทักษะ หมายความว่าทุกคนสามารถฝึกฝนได้ สามารถพัฒนาได้

ดังนั้นหลักสูตร “เทคนิคการสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ” จึงถูกออกแบบมาให้สั้น กระชับ ง่าย แต่ใช้ได้จริง โดยอาศัยหลักการ 2 องค์ประกอบ คือทฤษฎีการสื่อสารและประสบการณ์ทำงานจริงของผู้สอน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาทักษะการพูดเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจผู้ฟังให้คล้อยตามเห็นด้วย เกิดการกระทำบางอย่างโดย

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

- ✚ เพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะ ทักษะที่ดีของการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ (Knowledge, Skills, Attitude)
- ✚ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความมั่นใจในทักษะการพูดเพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร (Attitude)
- ✚ เพื่อให้ผู้เรียนได้ต่อยอดและพัฒนาความรู้ วิธีการ ขั้นตอน กระบวนการสื่อสารเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ (Knowledge, Skills)
- ✚ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดทักษะและสามารถนำเทคนิคการสื่อสารเพื่อเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจไปประยุกต์ใช้ได้จริง (Skills)

เทคนิคการสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ

Communications Technique to Influencing Skills

WISDOM MAX CENTER

CREATE YOUR

Intellectual Knowledge

We are the Training Institute that is committed to providing knowledges and potentials

หัวข้อและการเรียนรู้

- วิธีคิดและความเชื่อ Mindset & Belief เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
- ปัญหาสำคัญของการสื่อสารเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจคืออะไร
- เป้าหมายและการวางแผนการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
- Interpersonal Skills รู้เขา&รู้เราอย่างเข้าใจ เพื่อเตรียมตัวก่อนการสื่อสารและการประสานงาน
- ภาษากับสมอง เข้าใจหลักการทำงานของสมอง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสาร
- เทคนิคและขั้นตอนการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ
- PAJES สุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวใจ
- เทคนิคและการพูดเพื่อการเจรจาต่อรอง
- เทคนิค 3P คือ Prepare, Probe, Propose เพื่อการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการพูดปฏิเสธ และไม่เปิดโอกาสให้ต่อรอง
- การนำเทคนิคไปปรับใช้ได้ในสถานการณ์จริง

กำหนดการ

08.30 – 09.00 น.

ลงทะเบียน

09.00 – 09.30 น.

กิจกรรม: ทักทาย เกริ่นนำ เปิดใจ เชื่อมโยงเข้าสู่เนื้อหาและวัตถุประสงค์

09.30 – 10.30 น.

วิธีคิดและความเชื่อ Mindset & Belief เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ

ปัญหาสำคัญของการสื่อสารเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจคืออะไร

เป้าหมายและการวางแผนการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ

กิจกรรม: Brainstorming + Sharing

เทคนิคการสื่อสาร เพื่อการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ

Communications Technique to Influencing Skills

WISDOM MAX CENTER

CREATE YOUR

Intellectual Knowledge

We are the Training Institute that is committed to providing knowledges and potentials

กำหนดการ

10.30 – 10.45 น.	Coffee break
10.45 – 12.00 น.	Interpersonal Skills รู้เขา&รู้เราอย่างเข้าใจ เพื่อเตรียมตัวก่อนการสื่อสารและการประสานงาน ภาษากับสมองเข้าใจหลักการทำงานของสมองในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสาร เทคนิคและขั้นตอนการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ กิจกรรม: ฝึกปฏิบัติ
13.00 – 14.30 น.	PAJES สุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวใจ เทคนิคและการพูดเพื่อการเจรจาต่อรอง เทคนิค 3P คือ Prepare, Probe, Propose เพื่อการเจรจาต่อรอง กิจกรรม: ฝึกปฏิบัติ + Role Play PAJES สุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวใจ
14.30 – 14.45 น.	Coffee break
14.45 – 16.00 น.	เทคนิคการพูดปฏิเสธ และไม่เปิดโอกาสให้ต่อรอง การนำเทคนิคไปปรับใช้ได้ในสถานการณ์จริง กิจกรรม: Debrief + Commitment สู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม

รูปแบบการอบรม:

❖ Activity (เน้นฝึกปฏิบัติ, Role Play, Discussion, Clip VDO, Game)	50%
❖ Description (การบรรยาย)	30%
❖ Discussion Sharing (การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น)	20%



หลักสูตรเหมาะสำหรับ : หัวหน้าฝ่าย / หัวหน้าทีมและผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะการสื่อสาร

ระยะเวลาในการอบรม : 1 วัน (09.00 – 16.00 น.) **จำนวน 6 ชั่วโมง**

อุปกรณ์ที่ใช้ในการฝึกอบรม : - LCD - Flip Chart - Microphone - Classroom and Workshop

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณฉัฐติมา / คุณสมศักดิ์ชัย / คุณสุภาพร

บริษัท วิสด้อม แม็กซ์ เซ็นเตอร์ จำกัด

Tel; 062-567-8524, 092-460-9645, 038-109-260 Fax; 038-109-261

Email; info_training@wisdommaxcenter.com, l_somsakchai@wisdommaxcenter.com

Website; www.wisdommaxcenter.com Facebook; www.facebook.com/wisdommaxcenter