

# หลักสูตร ทักษะการ เจรจาต่อรอง (Negotiation Skills)

การเจรจาต่อรองนับเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตในยุคปัจจุบัน เพราะต่างคนย่อมมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน และมีความต้องการให้ผู้อื่นยอมรับในความคิดของตนเองเป็นหลัก จึงพยายามที่จะใช้มาตรฐานของตัวเองในการกำหนดให้ผู้อื่นคล้อยตาม แต่ขาดทักษะในการจูงใจและเจรจาจึงทำให้เกิดข้อขัดแย้งเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การพัฒนาทักษะ “การเจรจาต่อรอง” จึงสามารถจูงใจแนวความคิดผู้อื่นได้

การเจรจาต่อรองไม่ใช่การเอาชนะแนวความคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง แต่เป็นการทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน และทั้งสองฝ่ายได้รับจุดประสงค์ของแต่ละฝ่าย โดยที่ไม่มีใครเต็มใจในผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นร่วมกัน เปรียบเสมือนชนะทั้งคู่ WIN : WIN จึงจะเรียกได้ว่าเป็น “การเจรจาอย่างมีคุณภาพ” อย่างแท้จริง

## วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจหลักพื้นฐานของการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ มุ่งให้เกิดผลลัพธ์แบบ WIN:WIN
2. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ต่างๆ ได้ ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ

## หัวข้อการสัมมนา:

1. การปรับเปลี่ยนกรอบความคิด (Paradigm Shift) ในการเจรจาต่อรอง (Negotiation)
  - ✓ การเปลี่ยนกรอบความคิด (Mindset)
  - ✓ การสร้างทัศนคติที่ดีในการเจรจาต่อรอง (Negotiation)
2. รู้จักและเข้าใจคุณลักษณะพฤติกรรมของตนเองในการเจรจาต่อรอง
  - ✓ มารู้จักพฤติกรรมของตนเองและคู่เจรจาต่อรองกันดีกว่า
  - ✓ การวิเคราะห์คุณลักษณะพฤติกรรมของคู่เจรจา จากการสังเกต การพูด/น้ำเสียง/ภาษาท่าทาง
3. หลักพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
  - ✓ การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน
  - ✓ แนวความคิดเชิงบวกกับการเจรจา
  - ✓ การเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจา
  - ✓ มุ่งสู่ผลลัพธ์แบบ WIN:WIN



## ทักษะการเจรจาต่อรอง Negotiation Skill

WISDOM MAX CENTER

CREATE YOUR  
Intellectual Knowledge

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

4. ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ
  - ✓ Work Shop : คุณจะการเจรจาต่อรองกับคนแต่ละ Style ได้อย่างไร ?
  - ✓ Work Shop : คุณจะสื่อสารกับคนแต่ละ Style ได้อย่างไร ?
  - ✓ การรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
  - ✓ ความกล้าในการตัดสินใจ
  - ✓ ความหนักแน่นในหลักการ
5. การพัฒนาเทคนิคในการเจรจาต่อรอง
  - ✓ วิธีชนะมิตรและจูงใจคู่แข่ง
  - ✓ การเอาชนะที่ได้แรงแ้งด้วยการโน้มน้าว
  - ✓ การสร้างความน่าเชื่อถือและไว้วางใจ
  - ✓ การสร้างผลลัพธ์ในเชิงสร้างสรรค์
6. การประยุกต์ใช้การเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่าง ๆ

### \*\*หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ\*\*

- พนักงานระดับหัวหน้างาน หรือผู้จัดการ หรือเทียบเท่า

### รูปแบบการสัมมนา:

- การบรรยายแบบมีส่วนร่วม (Participative Technique)
- แบบวิเคราะห์พฤติกรรมรายบุคคลและกิจกรรมการสร้างทัศนคติเชิงบวก (Positive Attitude)
- Work Shop, สื่อมัลติมีเดีย (Audio & Visual)

### ระยะเวลาการเรียนรู้

- 1 วัน/รุ่น: เวลา 09.00-16.00 น.

หลักสูตรสัมมนา...สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีสิ้นปีได้ 200 % ตามประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 437

### สอบถามเพิ่มเติม :

คุณจิตรฤดี (แนน)

E-mail: [Jitrudee@wisdommaxcenter.com](mailto:Jitrudee@wisdommaxcenter.com)

โทร 062-567-8524

คุณสมศักดิ์ชัย (เล็ก)

E-mail: [somsakchai@wisdommaxcenter.com](mailto:somsakchai@wisdommaxcenter.com)

โทร 092-460-9645

สำนักงาน:

โทร 038-109-260, แฟกซ์ 038-109-261

Website; [www.wisdommaxcenter.com](http://www.wisdommaxcenter.com)