



เทคนิคการเจรจาต่อรอง แบบชนะด้วยกัน

มีคำถามเหล่านี้อยู่ในใจคุณบ้างหรือไม่?

- เราควรจะได้ข้อตกลงที่ดีกว่านี้ได้อย่างไร
- เราเข้าใจแนวคิดในการเจรจาต่อรองถูกต้องหรือไม่
- การเจรจาต่อรองควรมีเรื่องที่จะตกลงอย่างไรบ้าง
- เราจะเตรียมความพร้อมในการเป็นนักเจรจาต่อรองได้อย่างไร
- เราจะต้องมีคุณลักษณะอย่างไร ให้การเจรจาต่อรองประสบผลสำเร็จ
- ขั้นตอนการต่อรองมีอย่างไร
- อุปนิสัยและพฤติกรรมของนักเจรจาต่อรองควรเป็นอย่างไร
- ข้อควรคำนึงในการเจรจาต่อรองมีอะไรบ้าง
- การสร้างอำนาจการต่อรองทำได้อย่างไร
- การอ่านบุคลิกลักษณะของคู่เจรจาทำได้อย่างไร
- การศึกษาภาษากายและลักษณะต่างๆ ต้องทำอย่างไร
- การกำหนดเวทีเจรจาควรทำอย่างไร
- การวิเคราะห์ข้อเสนอและเงื่อนไขควรทำอย่างไร
- ข้อควรระวังในการเจรจาต่อรอง

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

1. แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองที่ถูกต้อง
2. กระบวนการเก็บข้อมูลของอีกฝ่ายและวางแผนการเจรจาต่อรอง
3. เตรียมฝึกการเจรจา วางแผนกลยุทธ์การโน้มน้าวใจ และเตรียมพร้อมเป็นนักเจรจาต่อรอง
4. เทคนิคการนำเสนอประโยชน์ที่เขาคouldได้รับ และเราก็ได้รับด้วย
5. ขั้นตอนการเจรจาทั้งแบบตัวต่อตัว และเป็นทีม
6. การสร้างความน่าเชื่อถือ โดยต้องให้ข้อมูลให้เพียงพอ
7. เทคนิคการปรับกลยุทธ์ในสถานการณ์ต่างๆ
8. บุคลิกภาพที่เหมาะสมในการเจรจาต่อรอง
9. การกำหนดเวทีเจรจาและวันเวลาที่เหมาะสม
10. การวิเคราะห์ข้อเสนอและเงื่อนไข
11. การให้ข้อเสนอเพิ่มเติมและเพิ่มเงื่อนไข
12. ต้องทำให้ได้ข้อตกลงอย่างใดอย่างหนึ่ง
13. การปิดการเจรจาต่อรอง
14. การจัดทำข้อตกลง

ถ้าท่านเข้ารับการฝึกอบรมด้วยการทำแบบทดสอบต่างๆ การทำแบบฝึกหัด การแสดงบทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ จะเกิดการเรียนรู้ กลวิธี เนื้อหาและรายละเอียดอื่นๆ อีกมาก จะอาศัยการอ่านหนังสือเพียงอย่างเดียวคงไม่ทำให้เป็นนักเจรจาต่อรองที่สามารถได้

วิทยากร สมิต สัมณกร ประธานบริษัท บีซีจี จำกัด

สมคิด เวคินวัฒนเศรษฐ์ Senior Executive Vice President บริษัท ที.เค.เอส.เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

กำหนดการ	วันเสาร์ที่ 13 กรกฎาคม 2556	ค่าลงทะเบียน : บุคคลทั่วไป	2,000 + 140 = 2,140
เวลา	09.00-16.30 น.	ค่าลงทะเบียน : สมาชิก	1,900 + 133 = 2,033
สถานที่	โรงแรมเวโรนิก้า ถ.รัชดาภิเษก	โอนเงินก่อน 10 ท่านแรก	1,700 + 119 = 1,819

- หมายเหตุ
- ค่าลงทะเบียน รวมค่าเอกสาร, อาหาร เครื่องดื่ม น้ำชา กาแฟ
 - ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%
 - กรุณาโอนเงินเข้าธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า เลขที่บัญชี 364-236239-5

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบชนะด้วยกัน (Win-Win)
กำหนดการ วันเสาร์ที่ 13 กรกฎาคม 2556 เวลา 09.00-16.30 น.
 ณ โรงแรมเวโรนีก้า ถ.รัชดาภิเษก

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	2,000 + 140 = 2,140	2,140 - 60 = 2,080
สมาชิกสัมมนา	1,900 + 133 = 2,033	2,033 - 57 = 1,976
บุคคลทั่วไปโอนเงินก่อน 10 ท่านแรก	1,700 + 119 = 1,819	1,819 - 51 = 1,768

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ตำแหน่ง.....
2. ตำแหน่ง.....
3. ตำแหน่ง.....
4. ตำแหน่ง.....
5. ตำแหน่ง.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....		เลขที่.....	หมู่.....
อาคาร/หมู่บ้าน.....		ชั้น.....	ต.รอก/ซอย.....
ถนน.....		แขวง/ตำบล.....	อำเภอ/เขต.....
จังหวัด.....		รหัสไปรษณีย์.....	โทรศัพท์.....
โทรสาร.....		ผู้ประสานงาน.....	E-mail :

• ประเภทธุรกิจ.....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2
 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบในเรื่องที่สมัคร

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

กรุณาฝากขั้ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-992-5278