ขอเชิญเข้าร่วมฝึกอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร

Negotiation to Win-Win

หลักการและเหตุผล :

ในการทำงานในองค์กร ไม่ว่าจะทำหน้าที่อะไรก็ตาม ทักษะหนึ่งซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่ง ก็คือ “ทักษะการเจรจาต่อรอง” เหตุผลก็เพราะว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” ซึ่งบ่อยครั้ง หรือด้วยจำนนต่อสถานการณ์โดยปริยาย ที่เราต้องยอมเสียเปรียบ ยอมให้ และพ่ายแพ้เพียงเพราะ “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “ไม่มียุทธวิธี” ในการเจรจาต่อรอง จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบี้ยล่าง” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรอง แต่ถ้าหากเราได้ “เรียนรู้” และ “ฝึกฝน” ก็ย่อมเชื่อมั่นได้ว่า “เทคนิคการเจรจาต่อรอง” ถือเป็น “เครื่องมือ” ที่ทำให้ผลลัพธ์ของการเจรจาต่อรองครั้งใหม่ ท่านไม่ “ตกเป็นรอง” อีกต่อไป

วัตถุประสงค์

• เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แยบยลใช้ได้ผลในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ

• เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้ออบรมสัมมนา

1. **ความเหมือนที่แตกต่างของ…**

- Bargain คืออะไร
- Negotiation คืออะไร

2. **เคล็ดลับแห่ง “ชัยชนะ” ในการเจรจาต่อรอง**

- Type of Power
- Source of Power
- Power Grid

3. **20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ**

1. ยุทธวิธีเล่นลูกต่ำ
2. ยุทธวิธีเล่นลูกสูง
3. ยุทธวิธี Limited
4. ยุทธวิธี Urgent
5 .ยุทธวิธีรอคอย
6. ยุทธวิธีแย่กับแย่กว่า
7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์
8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว
9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน
10. ยุทธวิธีรวมเหล่า
11. ยุทธวิธี 15 ค่ำ เดือน 3

12. ยุทธวิธี 15 ค่ำ เดือน 11
13. ยุทธวิธีสับขาหลอก
14. ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย
15. ยุทธวิธีอันธพาล
16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ
17. ยุทธวิธีปลาตอด
18. ยุทธวิธี ISO
19. ยุทธวิธีเผยความลับ
20. ยุทธวิธีมุ่งอนาคต

4. **กฎการเจรจาต่อรองที่ได้ผล**
5. **ข้อควรจำในการเจรจาต่อรองที่ห้ามฝ่าฝืน 5 ประการ**
6. **คำพูดติดปากสำหรับนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ**
7. **จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับพิรุธของคู่เจรจา**
8. **สรุปและตอบคำถาม**

วิทยากร **อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี**

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิตและประกันภัย
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา

รูปแบบการฝึกอบรม

- **Workshop** กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- **Role play** กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่าง ๆ
- **Case study** กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า

กำหนดการ : **วันศุกร์ที่ 6 ตุลาคม 2560** สถานที่ : **โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท 26**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird (5 วัน) จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640

หมายเหตุ - ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
- ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ

KNC Training Center Co., Ltd. บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120
โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-903-0080 ต่อ 5283
e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

KNC Training Center Co., Ltd.

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

...../...../.....

หลักสูตร **Nigotiation to WIN WIN**

กำหนดการ : **วันศุกร์ที่ 6 ตุลาคม 2560** **สถานที่ :** **โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท ซ.26**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird (5 วัน) จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

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

- **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....

ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail : .....

- **ประเภทธุรกิจ**.....

- **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ○ ต้องการ ○ ไม่ต้องการ

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

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. **02-903-0080 ต่อ 5283**

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com