

Successful Business Negotiation Techniques

เทคนิคการเจรจาต่อรอง

6th February 2014 @ Windsor Suit Hotel

(09:00 - 16:30)

การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการใกล้เคียง การตัดสินใจและการแก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ดังนั้นบรรดาผู้บริหารหรือหัวหน้างานจะต้องเผชิญกับการเจรจาต่อรองทุกวัน ทักษะการเจรจาต่อรองจึงมีความสำคัญเพิ่มขึ้นสำหรับผู้บริหารและหัวหน้างานทุกคน โดยการเจรจาต่อรองที่ใช้กันอย่างเป็นทางการมักจะเป็นเรื่องของปัญหาทางด้านแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งมักจะต้องไปว่ากันที่โต๊ะเจรจา ดังนั้นผู้บริหารหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ทำการเจรจาต่อรองจึงควรจะต้องตระเตรียมกันล่วงหน้าให้พร้อม เพื่อให้การเจรจาต่อรองนั้นประสบความสำเร็จ ซึ่งจะเห็นได้ว่าไม่เพียงแต่ผู้บริหารเท่านั้นที่จำเป็นต้องใช้ทักษะนี้ เพราะหากคุณเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมาย การเป็นนักเจรจาที่ดี ยังจะช่วยเพิ่มช่องทางในการก้าวหน้าในงานในตำแหน่งที่ดีกว่าได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์การสัมมนา: เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถ:

1. วิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องและสามารถใช้ประโยชน์จากศิลปะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถแสวงหาความร่วมมือได้
2. เข้าใจและเตรียมกลยุทธ์สำหรับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเจรจาต่อรอง
3. เข้าใจและรู้วิธีที่จะเอาชนะการคัดค้านของลูกค้า
นำความรู้ไปสู่การปฏิบัติได้

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้:

- การสื่อสารทางจิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง
- ศิลปะของการสร้างแรงจูงใจ
- เทคนิคการเจรจาต่อรอง
- ศิลปะของการเจรจาต่อรอง และการแสวงหาแนวร่วมในการทำงาน
- วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง
- ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออำนาจของการเจรจาต่อรอง
- การเตรียมความพร้อมสำหรับการเจรจาต่อรอง
- การประเมินภาษากายของผู้ที่เรากำลังเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการปฏิเสธที่มีประสิทธิภาพ
- สิ่งที่ต้องทำเมื่อคุณมาถึงทางตันของการเจรจาต่อรอง

Learning Methods: Presentation, Case Study and Workshop

Course Duration: 1 day

Period of Payment	Training Fee	VAT 7%	Total	WHT 3%	Total Payment
Before 24 th January	5,500.00	385.00	5,885.00	165.00	5,720.00
After 24 th January	6,500.00	455.00	6,955.00	195.00	6,760.00

ค่าธรรมเนียมการอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 284 พ.ศ.2538
For more information on "Negotiation Techniques" contact us.

TELEPHONE

AIM Client Services: 02-513-0123 – 085-1313-835 – 086-810-4441

FAX

02-513-0124

Email & Web Site:

aminrais@gmail.com / info@aiminlines.co.th
www.aiminlines.co.th / www.aiminline.com

Successful Business Negotiation Techniques

6th February 2014

(09:00 am to 04:30 pm)

@ Windsor Suit Hotel, Sukhumvit soi 20

เทคนิคการเจรจาต่อรอง

วัตถุประสงค์

1. วิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องและสามารถใช้ประโยชน์จากศิลปะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถแสวงหาความร่วมมือได้
2. เข้าใจและเตรียมกลยุทธ์สำหรับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเจรจาต่อรอง
3. เข้าใจและรู้วิธีที่จะเอาชนะการคัดค้านของลูกค้า
4. นำความรู้ไปสู่งานปฏิบัติได้

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้

1. การสื่อสารทางจิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง
2. ศิลปะของการสร้างแรงจูงใจ
3. เทคนิคการเจรจาต่อรอง
4. ศิลปะของการเจรจาต่อรอง และการแสวงหาแนวร่วมในการทำงาน
5. วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง
6. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออำนาจของการเจรจาต่อรอง
7. การเตรียมความพร้อมสำหรับการเจรจาต่อรอง
8. การประเมินภาษาทักทายของผู้ที่เรากำลังเจรจาต่อรอง
9. เทคนิคการปฏิเสธที่มีประสิทธิภาพ
10. สิ่งที่ต้องทำเมื่อมาถึงทางตันของการเจรจาต่อรอง



เพียงหลักสุตร:

5,500 บาท*Early Bird

ราคาปกติ 6,500 บาท

หลักสูตรที่ดำเนินการสอนโดย

ศาสตราจารย์ ดร.เรวัต ชาติศรีวิชัญ
(Prof. Dr. Raywat Chatreewisit)

*เมื่อชำระก่อนวันที่ 24 มกราคม นี้ ค่าธรรมเนียมอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 284 พ.ศ.2538

02-513-0123 / 085-1313-835 / 086-810-4441



Fax: 02-513-0124

info@aiminlines.co.th
www.aiminlines.co.th