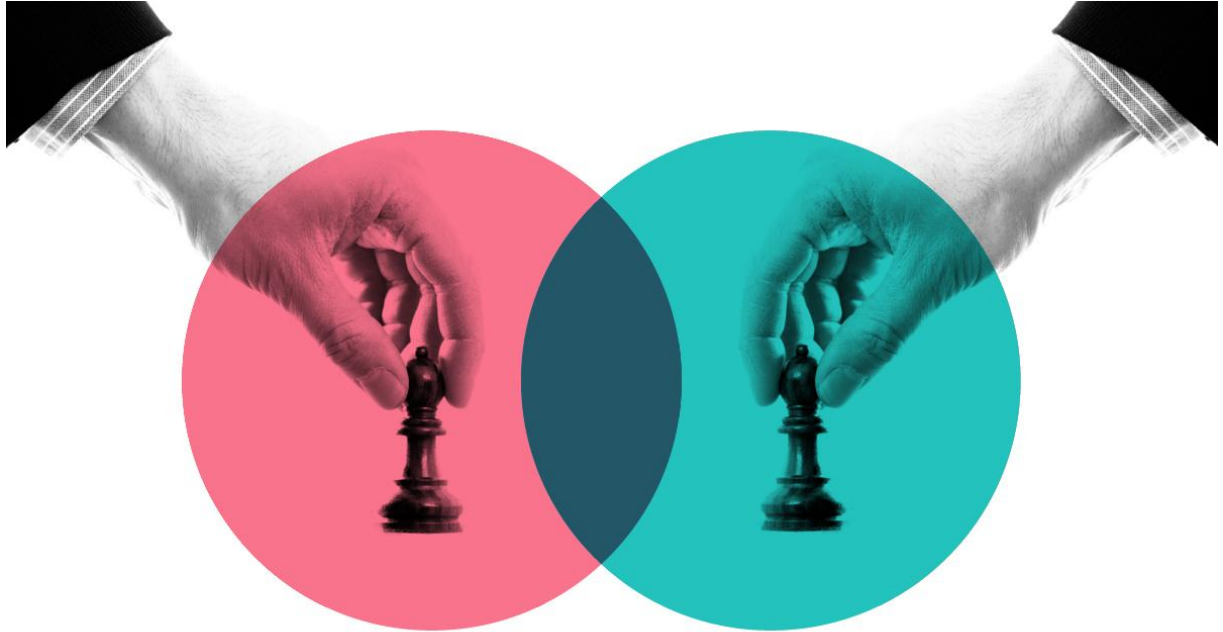


Negotiation Techniques

เทคนิคการเจรจาต่อรอง



วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2557 ณ โรงแรมวินเซอร์ สวีทส์

(09.00 น. - 16.30 น.)

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการใกล้เคียง การตัดสินใจขาดและการแก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ดังนั้นบรรดาผู้บริหารหรือหัวหน้างานจะต้องเผชิญกับการเจรจาต่อรองทุกวัน ทักษะการเจรจาต่อรอง จึงมีความสำคัญเพิ่มขึ้นสำหรับผู้บริหารและหัวหน้างานทุกคน โดยการเจรจาต่อรองที่ใช้กันอย่างเป็นทางการ มักจะเป็นเรื่องของปัญหาทางด้านแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งมักจะต้องไปว่ากันที่โต๊ะเจรจา ดังนั้นผู้บริหารหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ทำการเจรจาต่อรองจึงควรจะต้องเตรียมกันล่วงหน้าให้พร้อม เพื่อให้การเจรจาต่อรองนั้นประสบความสำเร็จ ซึ่งจะเห็นได้ว่าไม่เพียงแต่ผู้บริหารเท่านั้นที่จำเป็นต้องใช้ทักษะนี้ เพราะหากคุณเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมาย การเป็นนักเจรจาที่ดี ยังจะช่วยเพิ่มช่องทางในการก้าวหน้าสู่งานในตำแหน่งที่ดีกว่าได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถ:

1. วิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องและสามารถใช้ประโยชน์จากศิลปะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถแสวงหาความร่วมมือได้
2. เข้าใจและเตรียมกลยุทธ์สำหรับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเจรจาต่อรอง
3. เข้าใจและรู้วิธีที่จะเอาชนะการคัดค้านของลูกค้า
นำความรู้ไปสู่การปฏิบัติได้

เนื้อหาหลักสูตร

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

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย, แลกเปลี่ยนความคิดเห็น, ฝึกปฏิบัติ และกิจกรรมกลุ่ม

ระยะเวลาเรียน

1 วัน

วิทยากร

ศาสตราจารย์ ดร.เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการอบรมพัฒนาบุคลากร มีผลงานด้านตำราและเอกสารงานวิจัยจำนวนมาก และยังเป็นอาจารย์พิเศษให้แก่ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนมากมาย

ค่าธรรมเนียมการอบรม

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

ค่าธรรมเนียมการอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 284 พ.ศ.2538
การสมัครและชำระค่าธรรมเนียม

1. การสมัคร: ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ <http://www.aimonline.com>
 กรอกใบสมัครและส่งอีเมล info@aimonline.com หรือส่งโทรสาร 02-513-0124
 2. การชำระเงิน
 - ✦ โอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเซ็นทรัล ลาดพร้าว
 ในนาม "บริษัท เอ็ม เทรหนึ่ง จำกัด" เลขบัญชี 730-2-92199-1 หรือส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็คขีดคร่อม
 ส่งจ่ายในนาม "บริษัท เอ็ม เทรหนึ่ง จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105556174503
 - ✦ เพื่อเป็นการยืนยัน การอบรม กรุณาส่งสำเนาใบนำฝากเงิน โดยระบุชื่อบริษัท ชื่อผู้อบรม หลักสูตร
 วันที่อบรม และรายละเอียดในการออกไปเสร็จรับเงินอย่างถูกต้องชัดเจน ทางโทรสารหมายเลข
 02-513-0124 หรือ อีเมล info@aimonline.com
- หมายเหตุ:** หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์ มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่าย
 ร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

For more information on "Negotiation Techniques" please contact us.
TELEPHONE
 AIM Client Services: 02-513-0123 / 085-1313-835 (English) / 086-810-4434 (Thai)

FAX
 02-513-0124

Email & Web Site:
aminrais@gmail.com / info@aimonline.com
www.aiminlines.co.th / www.aimonline.com

AIM inlines World Renowned International Seminars
Your Trusted Adviser for Speaker & Trainer Solutions **Presents**

