

การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

Professional Negotiation Skill

อาจารย์สุกิจ ศรีสุภวธนา



กระบวนการทางการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการทางการขาย ทางธุรกิจของหน่วยงานด้านจัดซื้อจัดจ้าง และหน่วยงานที่ต้องใช้ทักษะด้านการเจรจากับลูกค้าหรือคู่ค้า เป็นต้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง ที่พนักงานจะต้องมีทักษะมีความชำนาญและเทคนิคการเจรจาเป็นอย่างดีเพราะการเจรจาถือได้ว่าเป็นที่มาของรายได้ขององค์กรอีกทางหนึ่ง นอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่าย และเป็นกระบวนการหนึ่งที่มีความจำเป็น และจะทำให้การขายนั้นประสบความสำเร็จเร็วยิ่งขึ้น โดยจะต้องผ่านกระบวนการของความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะโดยเฉพาะเรื่อง การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิถีคิดและความต้องการของคู่เจรจา เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวสร้างแรงเหวี่ยง Momentum การเจรจา จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาในที่สุด

สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

เนื้อหาหลักสูตร

1. แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
2. Workshop : Negotiation Skill Problem
3. แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
4. กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)
5. ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
6. ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
7. ตรวจสอบความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
8. การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
9. Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา
10. การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
11. ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
12. Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
13. การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
14. ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
15. ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
16. Workshop : Negotiation Skill Solution

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย
- แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- ขอบเขตเวลาการฝึกอบรม -->บรรยาย : 60 % Workshop : 40%
- สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชา
ทุกระดับ พนักงานขาย และผู้สนใจทั่วไป

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

