

# High Impact Negotiation

อาจารย์ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

Course ID	Course Name	Time
	High Impact Negotiation	2 วัน

### หลักการและเหตุผล

นักเจรจาที่ดีนั้น ไม่ใช่เพียงแค่พูดเป็น หรือสื่อสารรู้เรื่อง แล้วจะนำพาความสำเร็จมาสู่การทำงานตามเป้าหมายที่ต้องการได้ แม้ทักษะการพูดและการสื่อสารให้เข้าใจง่ายและน่าฟังจะเป็นทักษะพื้นฐานที่สำคัญ แต่หากต้องการให้ได้ผลลัพธ์ของการเจรจาตามเป้าหมายที่ตั้งไว้นั้น อีกทักษะหนึ่งที่สำคัญ คือ การเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรองที่ดีนั้น ไม่ใช่การจัดข้อเพื่อให้คู่สนทนาต้องยอมตามเรา แต่หมายถึงการวางแผนและสร้างตัวเลือกหรือข้อต่อรองที่สมเหตุสมผลและได้ผลประโยชน์ร่วมกัน ดังนั้น ผลลัพธ์ที่องค์กรจะได้จากการเจรจาต่อรองที่ดี คือ ความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ในทางตรงกันข้าม หากการต่อรองนั้นมีความแข็งข้อมากเกินไป ก็อาจทำให้เกิดความรำฉาน และตัดสัมพันธ์ในอนาคตกันได้ ทักษะการเจรจาต่อรองจึงไม่ใช่แค่ทักษะเพื่อการต่อรองกับลูกค้าภายนอกเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการใช้เพื่อเจรจาต่อรองผลลัพธ์ของงาน หรือโครงการกับเพื่อนร่วมงานหรือทีมงานด้วยกันได้เช่นกัน

หลักสูตรนี้ จึงมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรของท่านให้เป็นนักเจรจาต่อรองที่ดีได้ด้วยการสร้างทัศนคติที่เหมาะสมต่อการเจรจาต่อรอง ซึ่งให้เห็นเป้าหมายของการเจรจาต่อรอง (Win-Win) แนะนำเทคนิคการเตรียมความพร้อมตั้งแต่การวางแผนไปจนถึงระหว่างการเจรจา รวมไปถึงสิ่งที่ควรทำ และไม่ควรทำ เพื่อการเจรจาต่อรองให้ได้ผล

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และตระหนักถึงความสำคัญของการเจรจาต่อรองแบบ Win-Win
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถตั้งเป้าหมาย วางแผน เพื่อการเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการ และสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำในการเจรจาต่อรองให้ได้ผล

## หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: ว่าด้วยเรื่องของการเจรจาต่อรอง

- What / Why
- Good /Bad Negotiation
- Goal / Objective

ส่วนที่ 2: เตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง

- Plan - Sell - Negotiate
- Negotiation Tool
  - Negotiation Process
  - BATNA
  - Trading Item
- ITA

ส่วนที่ 3: เจรจาต่อรองอย่างไรให้ได้ผล

- Negotiation Rule
- Do and Don't
- Tactic and Technique
- Selling Benefit - SeBeA

## กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
Activity 1 : Negotiation Tool	● เข้าใจการเลือกใช้เครื่องมือเพื่อการเจรจาต่อรอง
Activity 2 : BATNA	● ฝึกการหาตัวเลือกที่เราไม่เสี่ยง
Workshop 1 : Trading Item	● ฝึกการเจรจาเพื่อการสร้างข้อตกลง
Workshop 2 : ITA	● การกำหนดขอบเขตที่รับได้ (Min-Max)
Activity 3 : Negotiation Rule	● เข้าใจกติกาของการเจรจาต่อรอง
Workshop 3 : SeBeA	● ฝึกการนำเสนอผลประโยชน์ที่คู่เจรจจะได้รับ

## กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้บริหารทุกระดับ / หน่วยงาน
2. ผู้ดูแลทีมขาย

## รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 2 วัน (12 ชั่วโมง)
- บรรยาย 40% และกิจกรรม Workshops 60%

## ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"><li>• การเตรียมข้อมูลให้พร้อมสำหรับการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่พึงพอใจทั้ง 2 ฝ่าย</li><li>• พฤติกรรมและวิธีการเจรจาในระหว่างการต่อรองที่รักษาความสัมพันธ์ที่ดีได้อย่างยั่งยืน</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• การไม่วางแผนการเจรจาก่อนการต่อรอง ทำให้ไม่สามารถเสนอประโยชน์ของลูกค้านำใช้ในการต่อรองได้</li></ul>

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ  
หลักสูตร High Impact Negotiation

วันที่ 1

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: ว่าด้วยเรื่องของการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● What / Why</li> <li>● Good /Bad Negotiation</li> <li>● Goal / Objective</li> </ul> <p>ส่วนที่ 2: เตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Plan-Sell - Negotiate</li> <li>● Negotiation Tool</li> </ul> <p>Activity 1 : Negotiation Tool</p>
10.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: เตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Negotiation Process</li> <li>○ BATNA</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Activity 2 : BATNA</li> </ul>
12.00 น.	<b>พักรับประทานอาหารกลางวัน</b>
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 2: เตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Trading Item</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Workshop 1 : Trading Item</li> </ul>
14.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>
14.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: เตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ITA</li> </ul> <p>Workshop 2 : ITA</p>
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรมวันที่ 1

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ  
หลักสูตร High Impact Negotiation

วันที่ 2

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: เจรจาดูเรื่องอย่างไรให้ได้ผล</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Negotiation Rule</li> </ul> <p>Activity 3 : Negotiation Rule</p>
10.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 3: เจรจาดูเรื่องอย่างไรให้ได้ผล (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Do and Don't</li> <li>Tactic and Technique</li> </ul>
12.00 น.	<b>พักรับประทานอาหารกลางวัน</b>
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: เจรจาดูเรื่องอย่างไรให้ได้ผล (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Selling Benefit - SeBeA</li> </ul>
14.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>
14.45 น.	Workshop 3 : SeBeA
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม