

ทักษะการเจรจาต่อรอง

อาจารย์ชัยวัฒน์ คิริโต

Course ID	Course Name	Time
	ทักษะการเจรจาต่อรอง	1 วัน

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรอง นับเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากในการสร้างความร่วมมือกับคู่เจรจา ไม่ว่าจะเป็นภายในหน่วยงานเดียวกัน การทำงานข้ามสายงาน หรือสร้างข้อตกลงระหว่างองค์กร ธุรกิจจะดำเนินการไปได้ดีหรือไม่ จะมีพันธมิตรมากน้อยแค่ไหน ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองเป็นสำคัญ

ดังนั้น พนักงานในองค์กรจึงจำเป็นต้องเข้าใจหลักการเจรจาต่อรอง และมีเทคนิคที่ดี เพื่อให้การเจรจานำไปสู่ข้อตกลงที่พึงพอใจร่วมกันทั้งสองฝ่าย จึงจะถือว่าการเจรจาต่อรองนั้น ประสบความสำเร็จ และสร้างรายได้ ลดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

หลักสูตรนี้ จึงมุ่งเน้นการเสริมสร้างทัศนคติให้เห็นความสำคัญของการเจรจาต่อรองกับความสำเร็จขององค์กร สร้างความเข้าใจในแนวคิดและหลักการเจรจาต่อรอง และพัฒนาทักษะการบริหารจัดการการเจรจาต่อรองกับบุคคลในแบบต่าง ๆ ผ่านกระบวนการเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ ที่ผู้เรียนจะได้ฝึกคิดจากกรณีศึกษา และฝึกปฏิบัติจริงใน Workshop และกิจกรรมกลุ่ม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าความรู้ที่ได้จะสามารถพัฒนาให้เป็นทักษะที่สามารถทำได้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการเจรจาต่อรองกับความสำเร็จขององค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในแนวคิดและหลักการเจรจาต่อรอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะบริหารจัดการการเจรจาต่อรองกับบุคคลในแบบต่าง ๆ

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: ความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง

- แนวคิดและหลักการเจรจาต่อรอง
- ความเข้าใจผิด ๆ เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
- คุณลักษณะของการเจรจาต่อรองที่ประสบผลสำเร็จ

ส่วนที่ 2: 6 สิ่งที่ต้องรู้ในการเจรจาต่อรอง

- BATNA ทางเลือกอื่นที่ดีที่สุดหากไม่มีข้อตกลง
- จุดที่ตัดใจ / จุดที่เดินหนี
- ZOPA โชนที่สามารถตกลงกันได้
- การสร้างคุณค่าโดยการแลกเปลี่ยน
- จุดยืน และความต้องการที่แท้จริง
- รู้จักคู่เจรจา

ส่วนที่ 3: ทักษะการเจรจาต่อรองแบบ Win - Win Situation

- 5 รูปแบบการเจรจาต่อรองที่อาจเกิดขึ้นได้
- 4 ขั้นตอนในการเจรจาต่อรองให้ได้ผล
 - BATNA
 - Focus on Interest
 - Invent Option
 - Criteria

ส่วนที่ 4: Tip & Tricks ในการเจรจาต่อรอง

- ศิลปะในการเจรจาต่อรอง
- เล่ห์เหลี่ยมในการเจรจาต่อรอง
- วิธีแก้ปัญหาเมื่อการเจรจาถึงทางตัน

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
Workshop 1 : เขียนแผนเจรจาต่อรองจากโจทย์ที่กำหนดให้	<ul style="list-style-type: none">● ฝึกการวิเคราะห์ Interest ของแต่ละฝ่าย และสร้าง Invent Option
Workshop 2 : วิเคราะห์ Interest และ Invent Option จากการทำงานจริงของแต่ละคน	<ul style="list-style-type: none">● ทักษะการวิเคราะห์ Interest ของแต่ละฝ่าย และสร้าง Invent Option ในการทำงานจริง

กลุ่มเป้าหมาย

1. พนักงานทุกระดับ
2. หัวหน้างานทุกระดับ

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และกิจกรรม Workshops

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none">• การค้นหาทางเลือกต่าง ๆ และเสนอเงื่อนไขที่เหมาะสมในการสร้างความร่วมมือกับคู่เจรจา• การสร้างเงื่อนไขต่อรองที่ไม่จำเป็นต้องยอมอยู่ฝ่ายเดียว	<ul style="list-style-type: none">• การเจรจาต่อรองที่ได้งานแต่เสียความสัมพันธ์

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร ทักษะการเจรจาต่อรอง

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: ความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวคิดและหลักการเจรจาต่อรอง ● ความเข้าใจผิด ๆ เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง ● คุณลักษณะของการเจรจาต่อรองที่ประสบผลสำเร็จ
10.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: 6 สิ่งที่ต้องรู้ในการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● BATNA ทางเลือกอื่นที่ดีที่สุดหากไม่มีข้อตกลง ● จุดที่ตัดใจ / จุดที่เดินหนี ● ZOPA โชนที่สามารถตกลงกันได้ ● การสร้างคุณค่าโดยการแลกเปลี่ยน ● จุดยืน และความต้องการที่แท้จริง ● รู้จักคู่เจรจา
12.00 น.	<p>พักรับประทานอาหารกลางวัน</p>
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: ทักษะการเจรจาต่อรองแบบ Win - Win Situation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 5 รูปแบบการเจรจาต่อรองที่อาจเกิดขึ้นได้ ● 4 ขั้นตอนในการเจรจาต่อรองให้ได้ผล <ul style="list-style-type: none"> ○ BATNA ○ Focus on Interest ○ Invent Option ○ Criteria <p>Workshop 1 : เขียนแผนเจรจาต่อรองจากโจทย์ที่กำหนดให้</p>
14.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>
14.45 น.	<p>ส่วนที่ 4: Tip & Tricks ในการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ศิลปะในการเจรจาต่อรอง ● เล่ห์เหลี่ยมในการเจรจาต่อรอง ● วิธีแก้ปัญหาเมื่อการเจรจาถึงทางตัน <p>Workshop 2 : วิเคราะห์ Interest และ Invent Option จากการทำงานจริงของแต่ละคน</p>
16.00 น.	<p>ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม</p>