

เทคนิคการเจรจาต่อรองขั้นสูง

Advanced Negotiation Skills

หลักการและเหตุผล

ผู้เข้าอบรมสัมมนาจะได้เรียนรู้หลักการที่สำคัญต่างๆที่จะใช้ในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองทางธุรกิจ โดยเนื้อหาของการอบรมสัมมนาจะเน้นหลักการที่สำคัญเพื่อให้ผู้อบรมสามารถประยุกต์ใช้หลักการต่างๆเพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง โดยผู้เข้าอบรมสัมมนาจะได้เรียนรู้จากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองมานานกว่าสิบปี

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบหลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เพื่อสร้างความได้เปรียบในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เรียนรู้หลักการที่สำคัญเพื่อใช้ในการวิเคราะห์คู่เจรจาต่อรอง
- เรียนรู้ถึงเทคนิคในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด
- สร้างความประทับใจในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

เนื้อหา

- ความหมายและเป้าหมายของการเจรจาต่อรอง
- 4 รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเลือกใช้รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- กำหนดเป้าหมายอย่างไรให้เจรจาแล้วประสบความสำเร็จ
- การเปิดการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- กระบวนการที่สำคัญเพื่อสร้างความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- บรรยากาศที่สร้างความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- Workshop การเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- คุณสมบัติที่ดีของนักเจรจาต่อรอง
- ถาม - ตอบ

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ