

การเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจอย่างมีประสิทธิภาพ

Effective Negotiation and Persuasion

🍌 หลักการและเหตุผล

ในชีวิตการทำงานของทุกองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องมีการเจรจาระหว่างลูกค้าหรือคู่ค้า คงไม่สามารถหลีกเลี่ยง ความต้องการที่แตกต่างกัน หรือการมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน ความสามารถในการเจรจาต่อรองให้คล้อยตามและการควบคุมสถานการณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในการรักษาหรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ การใช้วิธีการเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวใจที่เหมาะสมเพื่อให้เกิดการคล้อยตามทางความคิด และยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าวใจโดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

หลักสูตร “การเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจอย่างมีประสิทธิภาพ” มุ่งหวังให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองและการพูดการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวและจูงใจ ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาและสร้างโอกาสทางธุรกิจในเจริญรุดหน้ามากขึ้น

🍌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน รวมถึงลูกค้า
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการ โน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน รวมถึงลูกค้า
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการ โน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

🍌 เนื้อหา

1. กฎการเจรจาต่อรอง ความจริงพื้นฐาน 5 ประการ ที่นักขาย หรือนักเจรจาต้องรู้
2. กลยุทธ์การครองเกม หลัก 3 ประการ รู้วัตถุประสงค์ รู้เรื่องลูกค้าหรือคนที่จะเจรจาด้วย และการวางแผนแนวทางเพื่อให้การเจรจาสงบลงเป้าหมาย
3. กิจกรรม “รู้เขา รู้เรา” เพื่อเตรียมตัวในการเจรจา และวิธีการหาข้อมูลของลูกค้าหรือคู่เจรจา
4. กลยุทธ์ในการเจรจา โน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพ 9 ข้อ สำหรับคนทำงานในยุคใหม่
5. อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา และ 12 องค์ประกอบในการสร้างความน่าเชื่อถือ
6. ขั้นตอน การวิเคราะห์ การวางแผน และการเจรจา
7. กิจกรรม “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพ”
8. องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดชัยชนะของนักเจรจาและนักโน้มน้าวใจ พร้อมทำแบบประเมินว่าคุณมีสไตล์การเจรจาในรูปแบบใด
9. แนวทางการพูดโน้มน้าวใจที่ทรงประสิทธิภาพ พร้อมฝึกปฏิบัติ
10. กิจกรรม “การสื่อสารในสถานการณ์ที่ยากลำบาก” ด้วย Model P-R-A-R-O
11. สรุปยอดการเจรจาแบบชนะ-ชนะ (Win – Win Negotiation)

12. การครอบครองเกมและการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น รวมถึง การกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุดหากการเจรจาไม่เป็นไปตามคาดหวัง (Best Alternative to a Negotiated Agreement : BATNA)
13. สรุปการนำไปประยุกต์ใช้จริงของแต่ละท่าน และ ถาม-ตอบ ข้อสงสัย

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- เป็นผู้มีทักษะและความสามารถในการพูดและการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองและเพื่อการโน้มน้าวใจ
- เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยอีกฝ่ายหนึ่งรับรู้ถึงชัยชนะด้วย
- เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยสามารถเพิ่มความมั่นคงของความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือคู่เจรจา
- เป็นผู้ที่สามารถสร้างโอกาสในการแข่งขันและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การประเมินผล

- ✓ การทดสอบความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม (Pre test - Post test)
- ✓ มีระบบการประเมินผลในการฝึกอบรม และนำมาวิเคราะห์เพื่อชี้วัดความสำเร็จ

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ