

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อความสำเร็จ

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของความเป็นจริงในทุกยุคทุกสมัย เป็นที่ยอมรับกันว่า "การเจรจาต่อรอง" นั้นเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งไม่ว่าจะทำงานในตำแหน่งใด รับผิดชอบด้านใด และเป็นส่วนช่วยในการทำให้ธุรกิจนั้นประสบผลสำเร็จ

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงเป็นหลักสูตรที่รวบรวม เทคนิคการเจรจาต่อรองที่สำคัญๆ ในรูปแบบต่างๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรมซึ่งสามารถสร้างความเป็นต่อในการดำเนินธุรกิจให้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรมและยังจะนำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อสร้างแนวคิดหลักการเจรจาต่อรองยุคใหม่ แบบได้ใจ ได้งาน
- เพื่อสามารถประยุกต์การเจรจาต่อรองผ่านกระบวนการทางจิตวิทยา และสร้างแต้มต่อทางธุรกิจ

เนื้อหา

- ▶ ความสำคัญและการสำรวจความพร้อมในการเจรจาต่อรอง
 - ความสำคัญของการดำเนินธุรกิจกับการเจรจาต่อรอง
 - ยุทธศาสตร์ที่สำคัญของการทำธุรกิจในยุคปัจจุบัน
 - ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของนักเจรจาต่อรอง
 - การจัดความกังวลเมื่อต้องเจรจาต่อรอง
 - ประเด็นหลักสำคัญของการเจรจาต่อรอง
 - การปรับปรุงคุณลักษณะที่สำคัญให้ตนเองเป็นนักต่อรองแบบ "เหนือชั้น"
 - วิเคราะห์ตนเองเพื่อรับกลยุทธ์ จากความสำเร็จและล้มเหลวในการเจรจาต่อรอง
- ▶ วิเคราะห์และสร้างปัจจัยความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
 - สิ่งที่ต้องเตรียมพร้อมเพื่อการเจรจาต่อรอง
 - วิเคราะห์ของเขตการเจรจาต่อรอง
 - การบริหารข้อมูลเพื่อการเจรจาต่อรอง
 - วิเคราะห์บุคลิกภาพและอุปนิสัยของคู่ต่อรองอย่างนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ
 - การกำหนดตำแหน่งการเจรจาต่อรอง และการสร้างแรงกดดันต่างๆ

การประเมินผล

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

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน