

Mastering Business Negotiation

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างเหนือชั้น

ในโลกของการทำงาน ผลประโยชน์ที่เราจะได้รับจากงานหนึ่งๆ นั้น “การเจรจาต่อรอง” ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมากและมักจะเกิดขึ้นเป็นอันดับแรกๆ เมื่อเราจะต้องประสานงานการทำงานกับผู้อื่น ไม่ว่าจะเป็นการเจรจาต่อรองกับผู้ที่เราจะต้องดำเนินธุรกิจหรือโครงการใดโครงการหนึ่งร่วมกัน การเจรจาต่อรองกับลูกค้า การเจรจาต่อรองกับ Supplier หรือแม้แต่การเจรจาต่อรองกับฝ่ายงานอื่นๆ ภายในองค์กร การเจรจาต่อรองหนึ่งๆ สำคัญ ตั้งแต่การเตรียมตัว การศึกษาคู่เจรจา จนถึงกระบวนการในการเจรจาต่อรอง ล้วนแต่ต้องอาศัยทักษะเพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการเจรจา

Negotiating to
Get What You Want



พุธที่ 18 สิงหาคม 2553

Course Outline

- เข้าใจโลกของการเจรจาต่อรอง
- ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาภายใต้สภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน
- เพิ่มความสำเร็จการเจรจาต่อรองด้วยแบบสำรวจก่อนเจรจา
- การวิเคราะห์คู่เจรจา
- กระบวนการเจรจาต่อรอง
- การสร้างบรรยากาศที่ดีในการเจรจาต่อรอง
- การใช้คำถามให้เป็นประโยชน์
- เทคนิคการเจรจาให้คนทำตาม
- กลวิธีการแลกเปลี่ยนข้อเสนอนในการต่อรอง
- การจัดการสถานการณ์ที่ยากในการเจรจา
- แนวทางพัฒนาตนเองในการเจรจาต่อรอง



www.sbdc.co.th

STRATEGIC
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ โทร 0-29575581, 0-25592146-7

Bargaining Power

Negotiation Strategies

Concessions

Win - Lose Position

Persuade

Negotiation Techniques



วิทยากร : อ.ณรงค์เวทย์ วจนพานิช
 ผู้อำนวยการพัฒนาเครือข่ายจัดจำหน่าย
 บริษัท เอสซีจี เน็คเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด
 อดีตผู้จัดการฝ่ายการตลาด
 บริษัท ซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด
 (เครือปูนซีเมนต์ไทย)

ค่าธรรมเนียมการอบรม

ทั่วไป 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิก 4,320 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่อบรม

โรงแรม Swissotel Leconcorde (ถ.รัชดา)



For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th

ใบตอบรับ

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท / องค์การ.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3011731550

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวง/เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

!!! พิเศษ สำหรับ 3 ที่นั่ง ฟรี 1 ที่นั่ง

3 Get 1 Free

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,200 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่นั่งล่วงหน้าก่อน)