



หลักสูตร SMART NEGOTIATION การเจรจาต่อรองให้เหนือชั้น

ปัจจุบันธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัวทั้ง การนำเสนอ การสนทนา การประชุม การเสนอข้อคิดเห็น และการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ธุรกิจสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ในสภาวะปัจจุบัน ดังนั้นพนักงานในธุรกิจต้องมี กลยุทธ์และชั้นเชิงในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้สินค้าหรือบริการที่ต้องการนำเสนอเป็นที่น่าสนใจ และช่วยในการตัดสินใจของลูกค้า พนักงานที่มีหน้าที่ในการเจรจาต่อรองย่อมต้องเรียนรู้หรือพัฒนาศักยภาพในการนำเสนอให้เป็นที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นการใช้น้ำเสียง ท่าทาง ความรอบรู้ในตัวสินค้า จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานจะต้องเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อให้การนำเสนอที่ประสบผลสำเร็จ

Impression

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับทักษะในการเจรจาต่อรอง
เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รู้ถึงเทคนิคและวิธีการเปิดการเจรจาและปิดการเจรจาได้อย่างมีชั้นเชิง
เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ใช้วิธีการนำเสนอให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

รูปแบบการอบรมสัมมนา	กลุ่มผู้เข้าอบรมสัมมนา	ระยะเวลา
บรรยาย/ ฝึกปฏิบัติ /กรณีศึกษา	ผู้บริหาร / หัวหน้างาน พนักงานให้บริการ / ผู้ที่สนใจทั่วไป	9:00 น.- 16:00 น. (1 วัน)



The IMPRESSION Training Co., Ltd.
TEL. 02-921-7291 E-mail : imp@impressionconsult.com

WWW.IMPRESSIIONCONSULT.COM

เนื้อหาหลักสูตร

- หลักการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ (Principle of negotiation)
- ตัวอย่างการเจรจาต่อรองในรูปแบบที่หลากหลาย (Case Study)
- ความเข้าใจระหว่างความต้องการของเราและคู่เจรจา (Understanding requirement of opponents)
- วิธีการวิเคราะห์คู่เจรจา (Techniques of analyzing opponents)
- ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (Negotiation Process)
(การเตรียมการ/การเข้าสู่การเจรจา/การปิดการเจรจา)
- เทคนิคการเจรจาต่อรองให้สำเร็จ (Negotiation Techniques)
- เทคนิคการเจรจาในสถานการณ์ต่างๆ Tip & Trick (Tip & Trick - Negotiation situations)
- **Workshop** : การต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ (Workshop : Negotiation of various situation)
- พฤติกรรมในการเจรจาต่อรอง และการสังเกต พฤติกรรมของคู่เจรจา (Observation of the opponents)
- การจัดการความขัดแย้งในระหว่างการเจรจาต่อรอง (Managing conflict during negotiation)
- การเลือกใช้วิธีการและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองให้เหมาะสมกับสถานการณ์ (Selecting Strategy and methodology for each situation)
- **Workshop** : การเลือกใช้กลยุทธ์ และการจำลอง สถานการณ์ในการเจรจา (Workshop : Selecting strategy and Simulation of negotiation)
- การฝึกปฏิบัติ: การเจรจาต่อรองในงานปัจจุบัน (Practice & Role play)
- สรุปการเรียนรู้สู่การทำงาน (Wrap up for our implementation)