

## SD-07: Winning Negotiation Strategies เจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์

Revised

การดำเนินธุรกิจ การทำงาน การประสานงาน ทุกประเภททักษะหนึ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง คือการเจรจาต่อรอง เมื่อผู้ร่วมงาน ผู้ร่วมโครงการ หรือผู้ร่วมทำธุรกิจ มีเป้าหมาย มีผลประโยชน์ มีแนวความคิด มีวิธีการปฏิบัติที่ไม่เหมือนกัน การจะได้มาซึ่งข้อตกลงร่วมกันนั้น ต้องมีกลยุทธ์ วิธีการ กระบวนการเจรจาต่อรองที่บรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน เป็นที่ยอมรับได้ จำเป็นต้องมีกลยุทธ์ หลักเทคนิคการเจรจาต่อรองสำคัญที่ต้องเรียนรู้

### วัตถุประสงค์

- เข้าใจหลักการ กลยุทธ์ เทคนิคเจรจาต่อรอง การบริหารจัดการข้อขัดแย้งในการเจรจาต่อรองเพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน
- เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้วิธีการเจรจาต่อรองในสถานการณ์และคู่เจรจาประเภทต่างๆ

### วิธีการอบรม

- การบรรยาย ยกตัวอย่าง และจำลองสถานการณ์
- วิทยากร: คุณมงคล ตันติสุขุมาล**  
ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
วิทยากรบรรยายมากกว่า 20 ปี ด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ การจัดทำแผนธุรกิจ  
ประสบการณ์ **General Manager** บริษัท เชียงใหม่รวมทุนการแพทย์ จำกัด, **Branch Manager** บริษัท ชินบรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด, **Marketing Specialist** บริษัท ชิน แซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน)  
อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัย ฟาร์อีสเทอร์น เชียงใหม่ และผู้แต่งหนังสือเรื่อง การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

### เหมาะสำหรับ

ระดับผู้จัดการ หัวหน้างาน และผู้รับผิดชอบการเจรจาต่อรอง

- ภายในองค์กร
- ภายนอกองค์กร

### ระยะเวลา : 1 วัน

รุ่น 1 วันที่ 17 มกราคม 2555 เลื่อนเป็น 29 กุมภาพันธ์ 2555

รุ่น 2 วันที่ 24 กรกฎาคม 2555

รุ่น 3 วันที่ 13 พฤศจิกายน 2555

### หัวข้อ

08.30-09.00 น. ลงทะเบียน

09.00-16.00 น.

- หลักสำคัญของการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- การเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรอง
- การวางกลยุทธ์ กำหนดเป้าหมาย ประเด็นเจรจา
- การประเมินสถานการณ์ และคู่เจรจา
- ระหว่างดำเนินการเจรจาต่อรอง
- การปิดการเจรจาและข้อตกลงร่วมกัน
- เทคนิคลดข้อขัดแย้งในการเจรจา
- ข้อควรระวังในการเจรจาต่อรอง
- จำลองสถานการณ์เจรจาต่อรอง
- ถาม ตอบ

SD-07:

## Winning Negotiation Strategies

เจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์

Revised

## ค่าธรรมเนียม

สถานะสมาชิก	ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	ปกติท่านละ (รวม VAT 7%)	Pro1 สมัครตั้งแต่ 3 ท่าน ต่อรุ่น เหลือท่านละ (รวม VAT แล้ว)	Pro 2 สมัครตั้งแต่ 4 ท่าน ต่อรุ่น เฉพาะท่านที่ 5 เหลือ (รวม VAT แล้ว)	Pro 3 สมัครล่วงหน้าท่านละ 3 หลักสูตรต่อปี เหลือท่านละ (รวม VAT แล้ว)
Member	2,900	3,103	2,889	ท่านที่ 5 เหลือ 1,551.5	2,568
Non-Member	3,400	3,638	3,424	ท่านที่ 5 เหลือ 1,819	3,103

## วิธีการสมัครและชำระค่าอบรม

กรอกใบสมัครล่วงหน้า และโอนค่าธรรมเนียมก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน ผ่าน

ธนาคารกรุงเทพ สาขาอาคารยาคุลท์ สยามเก่า ชื่อบัญชี "มูลนิธิเพื่อสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ" เลขที่ 210-0-508619

เพื่อยืนยันการชำระค่าธรรมเนียมกรุณาส่งหลักฐานการชำระเงินพร้อมระบุหลักสูตร ชื่อหน่วยงาน และที่อยู่ออกไปเสร็จ มาที่

โทรสาร 0-2619-8098 โปรดตรวจสอบสถานะสมาชิกก่อนการโอน แต่ละ Pro ไม่สามารถเข้าร่วมกันได้

สถาบันอยู่ในระบบ VAT 7% และได้รับยกเว้นการหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 4030020717

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม สามารถลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามประกาศ พ.ร.บ. ส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน

## เงื่อนไขการยกเลิก

กรุณาแจ้งยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษร ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 1 สัปดาห์ มิฉะนั้น ขอสงวนสิทธิ์เก็บ 50% ของค่าธรรมเนียม



- รุ่น 1 วันที่ 17 มกราคม 2555 เลื่อนเป็น 29 กุมภาพันธ์ 2555
- รุ่น 2 วันที่ 24 กรกฎาคม 2555
- รุ่น 3 วันที่ 13 พฤศจิกายน 2555

การใช้คู่มือ

 มีคู่มือส่วนตัว ไม่มีคู่มือส่วนตัว

รายละเอียดของผู้เข้ารับการอบรม (กรุณาเขียนตัวบรรจง ชัดเจน และถูกต้อง เพื่อใช้ในการออกใบรับรองการอบรม)

1. ชื่อ-สกุล.....ตำแหน่ง.....วุฒิ.....E-mail.....
2. ชื่อ-สกุล.....ตำแหน่ง.....วุฒิ.....E-mail.....
3. ชื่อ-สกุล.....ตำแหน่ง.....วุฒิ.....E-mail.....
4. ชื่อ-สกุล.....ตำแหน่ง.....วุฒิ.....E-mail.....
5. ชื่อ-สกุล.....ตำแหน่ง.....วุฒิ.....E-mail.....

ที่อยู่สำหรับออกไปกำกับภาษี ใบเสร็จ

ชื่อบริษัท.....อาคาร.....

เลขที่.....หมู่.....ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....

เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

ข้อมูลกิจการ

ประเภทธุรกิจ.....ชื่อ-สกุล ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....

โทรศัพท์.....ต่อ.....โทรสาร.....E-mail(ใช้ตอบรับ).....

 ไม่เป็นสมาชิก เป็นสมาชิกสถาบัน รหัสสมาชิกเลขที่.....หมดอายุ.....

สำหรับเจ้าหน้าที่

โอนค่าธรรมเนียมวันที่.....จำนวน.....บาท ERP Code.....เลขที่ใบเสร็จ.....