

Business Negotiation Skills

ทักษะการเจรจาต่อรอง อย่างมืออาชีพ

สอนวันที่ 27-28 เมษายน 2563

ระยะเวลาอบรม : 2 วัน

By CC Knowledge Base

นำทีมสอนโดย ม.ล.ชัยวัฒน์ ชัยยางกูร

ราคาพิเศษ จากราคา

12,000 บาท

เหลือ 9,000 บาท

การต่อรอง เป็นปัจจัยที่สำคัญในการขายและ การบริหาร ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหาร ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือเจรจาต่อรองในธุรกิจ ในระดับบน การต่อรองจึงเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้หลักการและรู้ว่าอะไรเป็นปัจจัยสำคัญในการต่อรอง และการเอาชนะแต่เพียงฝ่ายเดียว เป็นสิ่งที่อาจจะได้มาในระยะสั้นแต่ไม่ยั่งยืน และอาจจะไม่ดีเท่ากับ ต่างฝ่าย ต่างพอใจในผลการต่อรองที่ได้รับ

วัตถุประสงค์ในการอบรม

- เรียนรู้หลักและขั้นตอนการเจรจาต่อรองอย่างละเอียดถูกต้อง สร้างหนทางแบบที่จะได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย
- เรียนรู้และการรับมือในการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้ที่จะเป็นนักเจรจาชั้นยอด
- สร้างความได้เปรียบในสถานการณ์ของการเจรจา
- เรียนรู้ว่าจะอะไรที่ควรจะทำเมื่อไรที่ควรจะทำ และจะขัดแย้งอย่างไร

ผลจากการเรียนรู้

- ทำให้เกิดความเข้าใจในวิธีการของการต่อรองอย่างถูกต้อง
- ทำความเข้าใจคุณลักษณะแบบ PTCO คนสี่ประเภทในการต่อรอง
- ทำให้รู้จักการต่อรองในวัฒนธรรมองค์กรที่ต่างกัน
- รู้วิธีการปิดการขายด้วยราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเอาไว้ได้
- ได้รู้จักวิธีการได้ดีราคาที่ดีที่สุดและแพ็คเกจที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด และแน่ใจว่าคู่แข่งจะไม่ได้ดีที่ดีกว่านี้
- สามารถพัฒนาผลลัพธ์การเจรจาให้ส่งผลต่อกำไรที่สามารถวัดผลได้จริง

หลักสูตร: ทักษะการเจรจาต่อรอง

บทเริ่ม: ความสำคัญในการต่อรอง และคุณสมบัติของนักต่อรอง
กรณีศึกษา Case Study and Work-shop 1

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมตัวก่อนการต่อรองและรู้จักคู่เจรจาในคน 4 แบบ

ขั้นตอนที่ 2 การปรึกษาหารือกับคู่เจรจาและภาษาร่างกายที่ถูกต้อง

ขั้นตอนที่ 3 หลักการยื่นข้อเสนอ Work-Shop 2

ขั้นตอนที่ 4 การต่อรองโดยใช้กลยุทธ์ราคา,เวลาและการสร้างความน่าเชื่อถือ

ขั้นตอนที่ 5 เทคนิคการปิดการต่อรองหลากหลายรูปแบบ Work-Shop 3

ขั้นตอนที่ 6 การติดตามและการสร้างภาพลักษณ์เมื่อจบการต่อรอง



CC Knowledge Base Co., Ltd.

48/35 Panya Inthra Village P.6 Panya Inthra Road, Bang Chan, Khlong Samwa, Bangkok, 10510 Thailand

CC KNOWLEDGE BASE

Tel. 02 038 6681 , 063 806 1999 Email : sales@cc-knowledgebase.com Website : www.cc-knowledgebase.com