

Effective Negotiation Skills

ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในการทำงานของทุกองค์กรโดยเฉพาะผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องมีการเจรจาระหว่างลูกค้าหรือคู่ค้า คงไม่สามารถหลีกเลี่ยงความต้องการหรือการมีเป้าหมายที่แตกต่างกันได้ ความสามารถในการเจรจาต่อรองและการควบคุมสถานการณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการรักษาหรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ “การใช้วิธีการเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจ” ที่เหมาะสม จะช่วยให้เกิดการคล้อยตามทางความคิด เกิดการยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าวใจโดยสามารถคงไว้ซึ่งความมั่นคงของความสัมพันธ์ เป็นสิ่งที่มีค่าเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า หลักสูตร **“Effective Negotiation Skills”** มุ่งเน้นให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจ ช่วยเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองและการพูดสื่อสารเพื่อโน้มน้าวและจูงใจในชั้นสูง ถือเป็น การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้เจริญรุดหน้ามากขึ้น

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในกฎเกณฑ์พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อเสริมสร้างทักษะและกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจผู้อื่นรวมถึงลูกค้า
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดและการสื่อสาร เพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจ เพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รายละเอียดหลักสูตร

เริ่ม 9.00 น.

- กฎการเจรจาต่อรอง ความจริงพื้นฐาน ทฤษฎีเกมส์ (Game Theory) ที่นักขายหรือนักเจรจาต้องรู้
- กลยุทธ์การครองเกม หลักการอ่านคู่เจรจา รู้วัตถุประสงค์ รู้เรื่องลูกค้าหรือคนที่จะเจรจาด้วย ปรับตามสถานการณ์การทำงานทั้งในและนอกองค์กร การตั้งรับการเจรจาหรือปรับการเจรจาให้เหมาะสมกับคู่เจรจา ในหลายๆ ระดับ รวมถึงการวางแผนแนวทางเพื่อให้การเจรจาสรรลุเป้าหมาย
- กิจกรรมสร้างความสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจกันในช่วงเริ่มต้น (Build Rapport) “**รู้เขา รู้เรา**” เพื่อเตรียมตัวในการเจรจาและวิธีการหาข้อมูลของผู้ที่เราจะไปโน้มน้าวหรือสร้างความสัมพันธ์อันดีด้วย

พักเบรก: 10.30-10.45 น.

- กลยุทธ์ในการเจรจาและเทคนิคการโน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพสำหรับคนทำงานในยุคใหม่ ด้วยการทำความเข้าใจประเด็นทางจิตวิทยาว่าเรามีความถนัดในรูปแบบใดและควรพัฒนาในรูปแบบใด เพื่อให้สามารถโน้มน้าวและเจรจากับคู่เจรจาในกรณีต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม
- ขั้นตอนในการวิเคราะห์ การวางแผน การโน้มน้าวใจ และการเจรจา กิจกรรม **“อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพด้วย PISESA”**
- องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดชัยชนะของนักเจรจาและนักโน้มน้าวใจพร้อมทำแบบประเมินว่า **“คุณมีสไตล์การโน้มน้าวใจหรือการเจรจาในรูปแบบใด”**

พักรับประทานอาหารกลางวัน

- การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ (Strategic Negotiation) และเทคนิคการเจรจาต่อรองด้วยแนวทางผสมผสาน (Multi-Dimensional Approach)
Workshop: วิธีการใช้ในงาน
- แนวทางการพูดโน้มน้าวใจที่ทรงประสิทธิภาพ การใช้ศาสตร์ NLP: Neuro Linguistic Programming พร้อมฝึกปฏิบัติ กิจกรรม "การสื่อสารและโน้มน้าวใจในสถานการณ์ที่ยากลำบาก" ด้วย Model ต่างๆ

พักระยะ: 14.30-14.45 น.

- สดุดการเจรจาแบบชนะ-ชนะ (Win – Win Negotiation) และแนวทางในการปิดการเจรจาต่อรอง
- การครอบครองเกมและการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น รวมถึงการกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุดหากการเจรจาไม่เป็นไปตามคาดหวัง (Best Alternative to a Negotiated Agreement: BATNA)
- สรุปการนำไปประยุกต์ใช้จริงของแต่ละท่าน และ ถาม-ตอบ ข้อสงสัย

สิ้นสุด 17.00 น.

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- เป็นผู้มีทักษะและความสามารถในการพูดและการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองและเพื่อการโน้มน้าวใจ
- เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยอีกฝ่ายหนึ่งรับรู้ถึงชัยชนะด้วย
- เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยสามารถเพิ่มพูนความมั่นคงของความสัมพันธ์กับผู้ร่วมกันในหลายๆ ระดับหรือคู่เจรจา
- เป็นผู้ที่สามารถสร้างโอกาสในการแข่งขันและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการอบรม

บรรยาย สื่อมัลติมีเดียและฝึกปฏิบัติจริงด้วยบทบาทสมมติ (Role Play) หรือการสาธิตโดยให้ผู้เข้าอบรมทุกคนมีส่วนร่วม

วิธีการประเมินผล

ประเมินผลโดยการฝึกปฏิบัติ

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

พนักงานบริการ (ผู้ที่บริการลูกค้าภายนอก หรือลูกค้าภายในองค์กร), Sales, ผู้บริหารและพนักงานที่ต้องใช้การเจรจาต่อรองหรือโน้มน้าวใจกับผู้อื่น