



# Negotiation for Results

EFFECTIVE NEGOTIATION WORKSHOP

Duration: 2 days

หลักสูตร The Negotiation for Results Workshop เน้นการประยุกต์ใช้ทฤษฎีและหลักการที่ได้รับการยอมรับ ในการประเมินสถานการณ์ การสื่อสาร การแก้ไขปัญหา และรับมือกับคู่เจรจาในรูปแบบต่างๆ นอกจากนี้เนื้อหาครอบคลุมถึงการเตรียมตัวและเตรียมใจซึ่งเป็นข้อที่สำคัญข้อหนึ่งในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

## วัตถุประสงค์

- เข้าใจแนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรอง
- สามารถแยกความแตกต่างระหว่างการจูงใจกับการเจรจาต่อรองได้
- สามารถจูงใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้แนวทางและขั้นตอนในการเจรจาต่อรองให้มีประสิทธิภาพ
- เข้าใจกลเม็ดต่าง ๆ ที่คู่ต่อรองอาจใช้ในการเจรจาต่อรองและการรับมือ
- ฝึกปฏิบัติการเจรจาต่อรองเพื่อการประยุกต์ใช้ทักษะและความมั่นใจ

## Agenda:

- การต่อรองคืออะไร
- ผลลัพธ์ของการต่อรอง
- การโน้มน้าวใจ
- ศิลปะการเจรจาและการต่อรอง
- เมื่อใดควรต่อรอง และเมื่อใดไม่ควรต่อรอง
- ค้นหาลักษณะและแนวโน้มในการเจรจาต่อรองของคุณ
- กระบวนการการเจรจาและการต่อรอง
- การเตรียมตัวและการเตรียมพร้อม
- การจัดการกับสถานการณ์ที่ท้าทายและและการเจรจากับบุคคลที่ยากต่อการเจรจา
- การจัดการกับผลกระทบของอารมณ์และความรู้สึก
- กรณีศึกษาและฝึกปฏิบัติ
- บทบาทสมมุติ

Award Winner  
of 2017 Communication Training  
by HR Reporter Reader's Choice  
"Think on Your Feet®"  
Exclusively delivered in Thailand by  
AcComm & Image International

