

“เทคนิคการเจรจาต่อรองชั้นสูง”



THE 6 HABITS OF Highly Effective Negotiators

พร้อม
Workshop
และ Video
Feedback

Essential Negotiation
Strategies as Taught
at TOP
Business School*



“อยากก้าวหน้า
ต้องต่อรองเป็น”

เนื้อหาครอบคลุม (หลักสูตรบรรยายเป็นภาษาไทย)

- สรุป รวบรวม กลยุทธ์การเจรจาต่อรองจากสุดยอดนักเจรจาต่อรองระดับโลก ผสานกับกรอบความคิดการต่อรองใหม่ล่าสุดจากมหาวิทยาลัยชั้นนำของโลก World Class Practical Negotiation Framework
- เรียนรู้อุปนิสัยสำคัญของนักเจรจาต่อรองชั้นยอด
- การวิเคราะห์การเจรจาต่อรอง การเตรียมพร้อมแนวความคิดของการต่อรองแบบ Game Theory
- เคล็ดลับสำคัญสำหรับการเจรจาธุรกิจชั้นนำ
- ปัจจัยของความสำเร็จ ข้อผิดพลาด และข้อควรหลีกเลี่ยงในการเจรจาต่อรอง
- ศิลปะการจูงใจผู้อื่น และการต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- เคล็ดลับในการต่อรองสินค้า
- แนวทางการหาทางออกที่ดีที่สุดสำหรับสองฝ่าย Win-win Negotiating
- การเจรจาเพื่อรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาว และการเจรจาแบบต่อเนื่อง
- พร้อม Workshop และถ่ายทำวิดีโอสำหรับประเมินผลการฝึกภาคปฏิบัติ (Video Feedback)

Management &
Business Strategy Essentials
www.bostonnetwork.com



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

Course Package

เอกสารประกอบสัมมนา
พร้อมบทความและผลวิจัยล่าสุด
ในรูปแบบของแฟ้มอย่างดี



Tel. 02-318-6891, 086-342-6072
E-mail: seminar@bostonnetwork.com