



Course:

The 6 Habits of Highly Effective Negotiators

คู่มือสำคัญสำหรับนักเจรจาต่อรองชั้นยอด

Course ID: BN010047
Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)
Instructor: -

หลักการและเหตุผล:

ทักษะการเจรจาต่อรองเป็นทักษะที่ทวีความสำคัญมากขึ้น ในยุคที่ธุรกิจมีการแข่งขันกันสูงเช่นในปัจจุบัน หลักสูตร The 6 Habits of Highly Effective Negotiators สอดคล้องหลักสูตรการเจรจาต่อรองจากมหาวิทยาลัยธุรกิจชั้นนำของโลก โดยคุณจะได้พัฒนาทักษะในการเรียนรู้คู่มือสำคัญสำหรับนักเจรจาต่อรองชั้นยอด รวมถึงกลยุทธ์การเจรจาต่อรองเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระยะยาว รวมทั้ง Game Theory และ Workshop ที่จะช่วยให้คุณเข้าใจและสามารถนำแนวคิดนี้ไปปฏิบัติจริงอย่างได้ผล

ประโยชน์ที่ได้รับ:

- พัฒนาทักษะความรู้ เรียนรู้หัวใจในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
- ศึกษาวิธีการเจรจาต่อรองกับคู่เจรจาให้กลับมาอยู่ในตำแหน่งที่ได้เปรียบและเป็นประโยชน์สูงสุดกับองค์กร
- ช่วยเสริมสร้างทักษะในการจัดการกับสถานการณ์ทั้งในธุรกิจและชีวิตประจำวัน

หัวข้อการบรรยาย:

- สรุปและรวบรวมกลยุทธ์การเจรจาต่อรองจากสุดยอดนักเจรจาต่อรองระดับโลก ผสานกับกรอบแนวคิดในการต่อรองจากมหาวิทยาลัยธุรกิจชั้นนำของโลก World Class Practical Negotiation Framework
- เรียนรู้คู่มือสำคัญสำหรับนักเจรจาต่อรองชั้นยอด
- การวิเคราะห์การเจรจาต่อรอง การเตรียมพร้อม แนวความคิดของการต่อรอง แบบ Game Theory
- เคล็ดลับสำคัญสำหรับการเจรจาทางธุรกิจชั้นนำ
- ปัจจัยของความสำเร็จ ข้อผิดพลาด และข้อควรหลีกเลี่ยงในการเจรจาต่อรอง
- ศิลปะการจูงใจผู้อื่น และการต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- เคล็ดลับในการต่อรองสินค้า
- แนวทางการหาทางออกที่ดีที่สุดสำหรับสองฝ่าย Win-Win Negotiating
- การเจรจาเพื่อรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาว และการเจรจาแบบต่อเนื่อง
- การฝึกภาคปฏิบัติ (Workshop)



เหมาะสำหรับ:

- เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับกลางและระดับสูง ผู้จัดการอาวุโส รวมทั้ง ผู้ที่สนใจพัฒนาตัวเองด้านการบริหารจัดการ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการก้าวเป็นผู้บริหารมืออาชีพในอนาคต

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.



“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
- ปัจจัยของความสำเ็จ 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