



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Advanced Business Negotiation Workshop

การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองระดับสูงเพื่อความสำเร็จในอาชีพ

Duration: 2 Days (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

**PRACTICAL...
...WORKSHOP**

**“อยากสำเร็จต้องพัฒนา
ทักษะการเจรจาต่อรอง”**
พัฒนาคุณสู่นักเจรจาต่อรองทางธุรกิจระดับสากล

ด้วยหลักสูตร

**“Business
Negotiation
Workshop”**

พร้อมการฝึก
ภาคปฏิบัติที่
สามารถนำไป
ใช้ได้จริง

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

www.bostonnetwork.com
02-949-0955

**Course Description:**

Successful leaders generally possess excellent skills in negotiation. Although people have experience in negotiation, most of them may have not gone through the theories behind it and have proper practices to sharpen their skills. This course is designed to help those relatively experienced managers and leaders to further develop their skills. It is a 2-days course. We will review some of the basic theories and concepts, then move on to real-life experience and role plays to demonstrate some key points. Attendees are expected to actively participate in exercises, role plays and discussions

What You will Learn:

- Fully understand the negotiation concepts and theories
- Reflect their real-life experience and identify areas for development
- Have enough practices to reinforce strengths and to limit weaknesses
- Share experience and help each other to understand and overcome different styles and tactics
- Effectively prepare themselves for various negotiation situations

What You will Cover:

- Negotiation skills in business
 - Myths of negotiation
- Types of failures in negotiation
 - Leave money on the table
 - Winner's curse
 - Walk away from the table
 - Agreement bias
- Effective preparation for negotiations
 - Self assessment – BATNA concept
 - Assessment of the other party
 - Assessment of the situation
- Pie-slicing strategies
 - Target and reservation points
 - Focal point
 - Bilateral concessions
 - Three criteria of fairness
- Discussion on real-life application
- Expanding the pie (Win-Win strategies)
 - Cooperation and Competition
 - Building trust & relationship
 - Wish & concession lists
 - Multiple Issues / Offers
 - Side deals
 - Contingent contracts
- Discussion on real-life application
- Negotiation styles
 - Motivation – cooperative, competitive and individualist
 - Approach – interest, right and power
 - Emotion – neutral, positive and negative



- Negotiation tactics & ethics
 - Good guy, bad guy
 - Bluff
 - Paradoxical intention
 - Reactance
 - Attitudinal structuring, etc.

Who should Attend:

- This course is recommended for middle to upper management and businessmen who have conducted negotiations on a regular basis.



Course:

Advanced Business Negotiation Workshop

การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองระดับสูงเพื่อความสำเร็จในอาชีพ

Duration: 2 Days (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ผู้นำที่ประสบความสำเร็จย่อมจะต้องมีทักษะการเจรจาต่อรองที่ดี ถึงแม้ว่าคนส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองทั้งในชีวิตการทำงานและชีวิตประจำวัน แต่พวกเขาก็ยังไม่สามารถที่จะเจรจาต่อรองกับคนอื่น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรนี้จึงได้รับการออกแบบมาเพื่อการพัฒนาทักษะของผู้นำและผู้จัดการที่มีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองมาแล้ว แต่ต้องการที่จะต่อยอดและสร้างความสำเร็จจากการเจรจาต่อรองสูงสุด โดยหลักสูตรนี้จะใช้เวลา 2 วัน โดยเริ่มจากการทบทวนทฤษฎีพื้นฐานและแนวคิดด้านการเจรจาต่อรองก่อน จากนั้นจึงนำไปศึกษาถึงสถานการณ์การเจรจาต่อรองที่พบเจอในชีวิตจริง รวมถึงการใช้บทบาทสมมติในการสาธิตให้เห็นถึงการแก้ไขปัญหาในสถานการณ์จริงได้ในที่สุด

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เข้าใจแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
- สามารถนำประสบการณ์จริงมาใช้ในการฝึกฝนเพื่อพัฒนาอย่างแท้จริง
- เพิ่มจุดแข็งและลดจุดอ่อนในทักษะการเจรจาต่อรองผ่านการฝึกภาคปฏิบัติ
- แลกเปลี่ยนประสบการณ์การเจรจาต่อรองรูปแบบต่างๆ รวมถึงเรียนรู้ความแตกต่างของการเจรจาต่อรองแต่ละรูปแบบเพื่อนำมาใช้ในการทำงานจริง
- เตรียมพร้อมสำหรับการรับมือกับสถานการณ์การเจรจาต่อรองที่แตกต่างกัน

หัวข้อการบรรยาย:

- ทักษะการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
 - เคล็ดลับของการเจรจาต่อรอง
- ประเภทของความล้มเหลวในการเจรจาต่อรอง
 - การทิ้งเงินไว้บนโต๊ะเจรจาโดยไม่จำเป็น
 - การเจรจาต่อรองแบบเอาชนะฝ่ายเดียว
 - การเจรจาต่อที่ 2 ฝ่ายได้รับผลประโยชน์ทั้งคู่ แต่กลับไม่ทำสัญญา
 - การเจรจาต่อรองที่ 2 ฝ่ายเสียผลประโยชน์ แต่กลับทำสัญญา
- การเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ประเมินตัวเอง
 - ประเมินกลุ่มอื่นๆ
 - ประเมินสถานการณ์



- ทฤษฎีการแบ่งพาย (Pie Slicing Strategies)
 - ข้อจำกัดและเป้าหมายของการแบ่งพาย
 - ข้อสำคัญของการแบ่งพาย
 - การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์
 - การเจรจาต่อรองที่ยุติธรรม 3 วิธีที่ผสมผสานกัน
- การเล่นเกมบทบาทสมมติ (Role Play – Pie Slicing)
 - อภิปรายโดยใช้สถานการณ์ที่พบจริง
- การเพิ่มส่วนของพาย กลยุทธ์ ชนะ-ชนะ (Win-Win Strategies)
 - การร่วมมือและการแข่งขัน
 - การสร้างความเชื่อใจและการสร้างความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรอง
 - การบอกความต้องการของเรา และการยื่นผลประโยชน์ให้ฝ่ายตรงข้าม
 - วิธีการยื่นข้อเสนอ และการรับข้อเสนอที่เราต้องการ
 - การตกลงแบบได้ผลประโยชน์ทางอ้อม
 - รูปแบบของการเจรจาในสถานการณ์ที่เราคาดไม่ถึง
- การเล่นเกมบทบาทสมมติ 2 (Role Play – Expanding the Pie)
 - อภิปรายโดยใช้สถานการณ์ที่พบจริง
- สไตล์ของการเจรจาต่อรอง
 - การจูงใจคู่เจรจา – การร่วมมือ, การแข่งขัน และการเจรจาในสไตล์ของตัวเอง
 - การเข้าถึงคู่เจรจา – การใช้ผลประโยชน์, สิทธิ และอำนาจ
 - การใช้อารมณ์ในการเจรจา – ไม่แสดงอารมณ์, แบบอารมณ์ทางบวกและแบบอารมณ์ทางลบ
- เทคนิคและจริยธรรมของการเจรจาต่อรอง
 - เทคนิคแผนการเจรจาในรูปแบบคนดี และแบบคนชั่ว
 - เทคนิคการเจรจาแบบการขู่บังคับ
 - เทคนิคการเจรจาในเรื่องที่ไม่มีใครถูกและไม่มีใครผิด
 - เทคนิคการสลับข้อบวกและลบในการเจรจาต่อรอง
 - เทคนิคการเปลี่ยนแนวความคิดในการเจรจาต่อรอง ฯลฯ

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหาร ผู้จัดการระดับกลาง และระดับสูง รวมถึงบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปใช้ในการทำงานในระดับสูงและมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น



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.