



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Negotiation to Win

เทคนิคการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

**อยากสำเร็จ
ต้องต่อรองเป็น**

พัฒนาตัวคุณสู่นักเจรจาต่อรอง
อย่างมืออาชีพ ด้วยหลักสูตร

NEGOTIATION TO WIN

เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองจากหลักการ
ที่ใช้ในหลักสูตรการเจรจาชั้นนำของโลก
ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง เทคนิค และ
แนวทางสร้างทางเลือกแบบ Win Win
เพื่อพัฒนาตัวคุณสู่การเป็นนักเจรจาต่อรอง
อย่างผู้บริหารมืออาชีพ

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

www.bostonnetwork.com
02-949-0955

Boston Network Co., Ltd. Tel. 02-949-0955, 02-318-6891 Mobile: 086-337-8266

E-mail: seminar@bostonnetwork.com <http://www.bostonnetwork.com>



หลักการและเหตุผล:

การเจรจาต่อรอง เป็นพื้นฐานของการทำธุรกิจในปัจจุบัน และมักจะถูกใช้เพื่อทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการเสมอ แต่องค์กรส่วนใหญ่ ไม่เข้าใจถึงหลักการในการเจรจาต่อรองสมัยใหม่ แต่ใช้การเจรจาต่อรองอย่างเอาเป็นเอาตาย เพื่อเอาชนะให้ฝ่ายตนได้ผลประโยชน์ แต่อีกฝ่ายหนึ่งเสียผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับอยู่เสมอ การกระทำดังกล่าว ไม่ส่งผลดีต่อการทำธุรกิจในระยะยาว เพราะ จะส่งผลให้องค์กรที่ยึดหลักการเอาชนะแต่ฝ่ายเดียว ต้องดำเนินธุรกิจอย่างโดดเดี่ยว ไม่มีพันธมิตรทางการค้า และยากที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปให้ราบรื่นได้ หากมองในมุมที่แคบกว่า ในการทำงานในองค์กร ก็มีความจำเป็นที่ต้องใช้การเจรจาต่อรองกับหน่วยงานเดียวกัน หรือ ระหว่างหน่วยงานเช่นเดียวกัน พนักงานที่มุ่งเน้นความสำเร็จของตนแต่ฝ่ายเดียว ก็ยากที่จะได้รับความร่วมมือจากเพื่อนร่วมงาน หรือจากหน่วยงานอื่น ส่งผลให้เกิดความขัดแย้งระหว่างบุคคล หรือ ระหว่างหน่วยงาน ซึ่งทำให้ผลดำเนินงานขององค์กรนั้นๆ ไม่เกิดประสิทธิภาพ เพราะขาดการประสานงาน เอาแต่ชิงดีชิงเด่น รวมถึงสภาพแวดล้อมในการทำงานจะไม่เอื้อต่อการทำงานได้ดีเท่าที่ควร

วัตถุประสงค์:

- ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้รับทราบหลักการเจรจาต่อรองที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้ตัวผู้เจรจาทั้งสองฝ่ายบรรลุวัตถุประสงค์ในบรรยากาศการเจรจาต่อรองที่ดี เป็นมิตร และสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพในระยะยาว

หัวข้อการบรรยาย:

- เข้าใจความหมาย และสิ่งที่ต้องการจากการเจรจาต่อรอง
- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรองที่ดี
- การกำหนดวัตถุประสงค์ ด้วยวิธี ITA Method
- การรับมือกับนักต่อรองในลักษณะต่างๆ
- กระบวนการในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิค และวิธีการในการเจรจาต่อรอง
- ข้อควรระวัง
- TIPS & TABS

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหาร พนักงาน และบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปใช้ในการทำงานและมีความเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น

รูปแบบการสัมมนา:

- เป็นการสัมมนาแลกเปลี่ยนความรู้ ระหว่างผู้ร่วมสัมมนาด้วยกันเอง และ ระหว่างผู้ร่วมสัมมนากับตัววิทยากร
- เน้นกระบวนการคิด วิเคราะห์ ของผู้ร่วมสัมมนา มากกว่าการท่องจำ ซึ่งส่งผลให้ผู้ร่วมสัมมนา “เข้าใจ” มากกว่า “จำได้” เพื่อประโยชน์ในการใช้งานจริงในการทำงาน
- ผักผ่อนจากกรณีศึกษา เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ปฏิบัติจริงในทุกหัวข้อของการเรียนรู้



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 23 กันยายน 2569 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,

086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

Jasmine



Lai Suwan Co., Ltd. Jasmine City Building, 2, Soi Prasarnmitr (Sukhumvit 23), Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
Tel : (66)02 204 5888 Fax : (66)02 204 5858, (66)02 259 8555 E mail address : sales@JasmineCity.com Website : www.JasmineCity.com



Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา		วันสัมมนา	
สนใจร่วมการอบรม ☐ แบบ Classroom ☐ แบบ Virtual Online ☐ เข้าร่วมได้ทั้ง 2 แบบ ขึ้นอยู่กับการยืนยันการจัดจากสถาบัน			
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย)		
	(ภาษาอังกฤษ)		
บริษัท	(ภาษาไทย)		
	(ภาษาอังกฤษ)		
ตำแหน่งงาน:			แผนก/ฝ่าย:
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:			เบอร์โทรศัพท์มือถือ:
เบอร์โทรสาร Fax:			E-mail:
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)			เบอร์โทรศัพท์

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน	
☐	โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
	ธนาคารที่เอ็มปิ่นชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่
	ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่
☐	ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
☐	จ่ายเงินสดพนักงาน
ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork	
โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา	
1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน *หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*	