



THAILAND INSURANCE
INSTITUTE

สถาบันประกันภัยไทย

ศาสตร์และศิลป์ของ

การเจรจาต่อรองอย่างเหนือชั้น

The Art and Science of Negotiation for Greater Success

การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ



วิทยากร : รองศาสตราจารย์ ดร. วาสิตา บุญสาร

อาจารย์ประจำคณะพัฒนการศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
วิทยากรด้านการสื่อสารและการสร้าง Passion ในการทำงาน



วันพฤหัสบดีที่ 28 กันยายน 2566 เวลา 09:00 - 17:00 น.
ณ. โรงแรม MARRIOTT EXECUTIVE APARTMENTS SUKHUMVIT 24

สิ่งที่ผู้เรียนจะได้รับจากหลักสูตรนี้

เนื้อหาการอบรมของหลักสูตรจะเป็นการพัฒนาความคิด (Mindset) ฝึก (Skillset) รวมถึงการใช้เครื่องมือ (Toolset) ที่สร้างความได้เปรียบทางการเจรจาต่อรอง เมื่อจบการอบรมแล้วท่านจะได้

ทักษะการเจรจาต่อรองที่เพิ่มมากขึ้น

- เรียนรู้เทคนิคการวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองและเทคนิคต่างๆ เพื่อพัฒนาเป็นนักเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ สามารถเจรจาต่อรองอย่างได้สร้างสรรค์
- เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองและได้ผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์ต่อคู่ค้าทางธุรกิจ ลูกค้า โดยมีข้อมูลที่ครบถ้วนและใช้เวลาที่สั้นลง หรือแม้แต่พนักงานในองค์กร เพื่อช่วยให้การบรรลุวัตถุประสงค์ในการเจรจาและสร้างความประทับใจแก่เพื่อนร่วมงานและลูกค้า (Workshop : บทบาทสมมุติ จากกรณีศึกษาของผู้เรียนที่สามารถนำไปปรับใช้ได้ทันที)

ทักษะการคิดนอกกรอบอย่างสร้างสรรค์

- เสริมสร้างความคิดเชิงบวก และเทคนิคการวางแผนแก้ไขปัญหาเชิงสร้างสรรค์ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่าย (Integrative Bargaining : Win-Win Outcome)
- ทราบถึงเทคนิคในการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อนำไปประเมินทางเลือกได้มากขึ้น และตัดสินใจได้อย่างชาญฉลาดภายใต้สถานการณ์ที่กดดันและมีความซับซ้อน

เครื่องมือในการนำไปปรับใช้วางแผนเจรจาในสถานการณ์ที่แตกต่าง

- ทราบถึงศาสตร์และศิลป์ ในการสื่อสารและเทคนิคการเจรจาต่อรอง สามารถนำกรอบการคิดและเครื่องมือไปใช้ในการวางแผนการเจรจาต่อรองให้บรรลุวัตถุประสงค์และได้ผลลัพธ์ตรงตามความต้องการ

รูปแบบการอบรม

- รับชม VDO ก่อนอบรม
- การบรรยาย กิจกรรม และอภิปราย
- อธิบายรายละเอียดการเจรจาต่อรองจาก Case Study
- แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติแสดงบทบาทสมมุติ (Role Play) จากการจำลองเหตุการณ์จริงจากองค์กรผู้เรียน
- ถาม - ตอบปัญหา เพื่อนำไปประยุกต์ใช้วางแผนเจรจาต่อรองในสถานการณ์จริง

หลักสูตรนี้ ออกแบบมา สำหรับใคร?



การฝึกอบรมการเจรจาต่อรองเป็นทักษะที่จำเป็นสำหรับบริษัทหรือหน่วยงานที่ต้องมีการเจรจาทางธุรกิจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ที่เหมาะสมในการเข้าอบรมหลักสูตรนี้ ได้แก่

ผู้ประกอบการและเจ้าของธุรกิจ

ทักษะการเจรจาต่อรอง จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการและเจ้าของธุรกิจ ในสถานการณ์ที่ต้องสื่อสารระหว่างบุคคลที่มีบทบาทต่างกันออกไป เช่น เจรจากทางธุรกิจระหว่างองค์กร คู่ค้า หรือแม้แต่กระทั่งเจ้า หน้าที่ระดับบริหารในองค์กรตนเอง

ผู้บริหารทีมขายและพัฒนาธุรกิจ

การเจรจาเป็นส่วนสำคัญของการขายและการพัฒนาธุรกิจ การฝึกอบรมสามารถช่วยให้ผู้บริหารทีมขายและทีมงาน สามารถสร้างข้อเสนอที่เป็นที่ยอมรับในการเจรจา สามารถตกลงความร่วมมือระหว่างกัน และพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าให้แน่นแฟ้นขึ้น

ผู้จัดการและหัวหน้าทีม

ผู้จัดการและผู้นำเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการเจรจากับทีม ลูกค้า หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ การฝึกอบรมจะพัฒนาให้พวกเขามีทักษะในการจัดการเจรจาภายใต้สถานการณ์ที่มีความยากลำบากได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

ผู้เชี่ยวชาญด้านทรัพยากรบุคคลมักจะเจรจากับผู้สมัครงาน พนักงาน และผู้ขายภายนอก การฝึกอบรมช่วยให้พวกเขาจัดการกับการเจรจาอย่างยุติธรรมและมีไหวพริบ

ตัวแทน-นายหน้ามืออาชีพ

ตัวแทนหรือนายหน้าเป็นตัวกลางระหว่างธุรกิจและผู้มุ่งหวังหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องพบปะผู้คนหลากหลายระดับ หลากหลายรูปแบบความต้องการที่แตกต่างกัน การฝึกอบรมสามารถสร้างทักษะเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

บุคคลที่ต้องการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ทักษะการเจรจาต่อรอง สามารถพัฒนาความสัมพันธ์ส่วนบุคคลให้ก้าวหน้าขึ้นได้ เช่น การจัดการความขัดแย้งกับสมาชิกในครอบครัว หรือการเจรจาตกลงสร้างกรอบความร่วมมือระหว่างกันให้ทุกคนเห็นพ้องในประโยชน์ร่วมกัน

วิทยากร : รองศาสตราจารย์ ดร. วาสิตา บุญसार

อาจารย์ประจำคณะพัฒนการศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
วิทยากรด้านการเจรจาต่อรองสื่อสารและการสร้าง Passion ในการทำงาน



การศึกษา

- ปริญญาเอก สาขาการสื่อสาร
The Pennsylvania State University, USA
- ปริญญาโท สาขาการสื่อสาร
The Pennsylvania State University, USA
- ปริญญาตรี อักษรศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยม)
Chulalongkorn University, Thailand
- ประกาศนียบัตร "Leadership Communication"
จาก Berkeley Executive Coaching Institute (BECI)

หลักสูตรที่เชี่ยวชาญ

- การเจรจาต่อรอง (Negotiation)
- การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Communication)
- ปลุก Passion บั่น Performance
(Inspiring Passion for Greater Performance)
- การจัดการความขัดแย้ง (Conflict Management)
- การบริหารความเปลี่ยนแปลง (Change Management)

องค์กรที่เคยเข้าร่วมการอบรม (บางส่วน)



wwasita



Ajarn Sai Online



www.ajarnsai.com

หัวข้อการเรียนรู้ (Course Outline)

เวลา	หัวข้อ/ กิจกรรม
8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน เปิดการอบรม
9:00-10.30 น.	<p>เปิดการฝึกอบรมและชี้แจงวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมกิจกรรมสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้เข้าร่วมและวิทยากร</p> <p>• ศาสตร์แห่งการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเจรจาต่อรองคืออะไร - WorkShop กิจกรรมการเจรจาต่อรอง
10.30-10.45 น.	พักเปลี่ยนอิริยาบถ
10.45-12.00 น.	<p>• ขั้นตอนและกระบวนการในการเจรจาต่อรอง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การเตรียมตัวและวางแผน 2. การกำหนดกฎกติกาพื้นฐาน
12.00-13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00-14.30 น.	<p>• ขั้นตอนและกระบวนการในการเจรจาต่อรอง (ต่อ)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. การทำความเข้าใจและหาเหตุผลสนับสนุน 4. การต่อรองและหาทางออก 5. การจบการเจรจาและนำไปสู่การปฏิบัติ
14.30-14.45 น.	พักเปลี่ยนอิริยาบถ
14.45-17:00 น.	<p>• ศิลปะการสื่อสารในการเจรจาต่อรองแบบมืออาชีพ</p> <p>• กิจกรรมแบ่งกลุ่มวางแผนการเจรจาต่อรอง</p> <p>• แสดงบทบาทสมมติ: นำเสนอการวางแผนการสื่อสารโดยใช้เครื่องมือฉบับย่อ</p> <p>• สรุปบทเรียนและ Commitment</p>

การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าเรียน

เวลา	หัวข้อ/ กิจกรรม
<p>3 วัน</p> <p>ก่อนการอบรม</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● รับชม VDO สั้นๆ ก่อนเรียน ● ตอบคำถามก่อนการอบรมผ่าน Google Form ● ทำ Quiz ส่งและชิงรางวัล

* เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดของการอบรม สถาบันฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการจำกัดจำนวนผู้เข้าร่วมไม่เกิน 35 ท่าน

สนใจสมัครได้ที่



<https://www.tiins.com/specialcourse>

สถานที่อบรม : MARRIOTT EXECUTIVE APARTMENTS SUKHUMVIT 24
วันพฤหัสบดีที่ 28 กันยายน 2566 เวลา 09:00 - 17:00 น.

ค่าอบรม (ยังไม่รวม Vat)

Early Bird

(สมัครก่อน 31 สิงหาคม 2566)

9,950 บาท

ราคาปกติ

11,950 บาท

ส่วนลดกลุ่ม (กรณีสมัคร 2 ท่านขึ้นไป)

2-5 ท่าน ลด 5% : 6 ท่านขึ้นไป ลด 10%

* ส่วนลดนับจากจำนวนผู้เข้าอบรมต่อใบเสร็จ / ขอสงวนสิทธิ์งดจัดอบรมในกรณีที่ผู้เข้าร่วมไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด

สถานที่อบรม



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คุณณรงค์เดช ภาสพุดิเจียม (แฉ็ค)

โทร 087-055-5228 หรืออีเมล: narongdech@tiins.com