

## การเจรจาต่อรองสำหรับ Non-Sale อย่างมีประสิทธิภาพ Effective Negotiation for Non-Sale

### 📌 หลักการและเหตุผล

ในชีวิตการทำงานของคนเราไม่ว่าจะอยู่ในส่วนที่รับผิดชอบหน้าที่การขาย การบริการ หรือการบริหารจัดการ คงไม่สามารถหลีกเลี่ยงความคิดเห็นที่แตกต่างกันความต้องการที่แตกต่างกัน การมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน หรือ แม้กระทั่งความขัดแย้งที่มักเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นการทำงานระหว่างเพื่อนร่วมงาน หัวหน้างานหรือ ลูกน้อง รวมไปถึงลูกค้าหรือคู่ค้าของคนเรา

ความสามารถในการเจรจาต่อรองให้คล้อยตามและการควบคุมสถานการณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดเป็นสิ่งสำคัญ ยิ่งในการปรับทิศทางและการขับเคลื่อนสถานการณ์ทั้งในที่ทำงาน ลูกค้าหรือคู่ค้าตลอดจนสังคมและชีวิตส่วนตัว ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างสรรคและความดีงามต่อตนเองและองค์กรได้

### 📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อเรียนรู้หลักการของการเจรจา ต่อรองแบบ Win-Win
- เข้าใจขั้นตอนของการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบ
- เข้าใจกระบวนการวางแผนในการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคต่างๆที่ใช้ในการเจรจาต่อรอง
- เข้าใจแนวคิดในการสร้างความพึงพอใจให้กับคู่เจรจา
- เข้าใจขั้นตอนของการเจรจาต่อรองอย่างเป็นขั้นตอน

### 📌 เนื้อหา

#### Part 1 : Negotiation Basics

ความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง  
รูปแบบของการเจรจาต่อรอง 4 ประเภท  
ต้นทุนและประโยชน์ของการเจรจาต่อรอง

#### Part 2 : Negotiation Technique

รูปแบบของอำนาจในการเจรจาต่อรอง  
การใช้อำนาจในการเจรจาต่อรอง  
การตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับอำนาจในการเจรจาต่อรอง

#### Part 3 : Qualification of Good Negotiator

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ  
การพัฒนาทักษะ ความรู้และพฤติกรรมของนักเจรจาต่อรอง

#### Part 4 : Negotiation Style

ค้นหาสไตล์การเจรจาต่อรองของตนเอง  
การปรับสไตล์การเจรจาของตนในสถานการณ์ต่างๆ  
การสร้างความสำเร็จในการเจรจาโดยใช้จุดแข็งของแต่ละสไตล์  
เทคนิคการอ่านสไตล์การเจรจาต่อรองของคุณเจรจา  
การรับมือกับคู่เจรจาสไตล์ต่างๆ

## Part 5 : Negotiation Process

### Step 1 : Negotiation Preparation

การกำหนดจุดมุ่งหมายและความต้องการ  
การกำหนดบทบาทและหน้าที่ในการเจรจาต่อรองเป็นทีม  
สิ่งที่ควรรู้ก่อนไปเจรจา

### Step 2 : Opening a Negotiation

การสร้าง Vertrauen และบรรยากาศแบบเปิด  
การปรึกษาหาแลกเปลี่ยนข้อมูล

### Step 3 : Exploring and Signaling

การค้นหาสิ่งที่คู่เจรจาต้องการ  
การจับสัญญาณและให้สัญญาณในการเจรจาต่อรอง  
การแปลความหมายและการวิเคราะห์ภาษา

### Step 4 : Proposing and Packaging

กฎเหล็กของการยื่นข้อเสนอ  
การกำหนดเงื่อนไขในการนำเสนอ  
เทคนิคในการรับข้อเสนอ

### Step 5 : Bargaining

การต่อรองแลกเปลี่ยนผลประโยชน์  
เทคนิคการต่อรองแบบมีอาชีพ

### Step 6 : Closing Negotiation and Agreement

การตรวจสอบความเข้าใจร่วมกัน  
การปิดการเจรจาต่อรองและสรุปข้อตกลง

## วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

## วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ