

ข้อเสนอหลักสูตรฝึกอบรม “Negotiation Skill”

ออกแบบโดย: ดร.จอมพล จีบภิญโญ

เมื่อ: 17 เมษายน 2569

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะ และกรอบความคิดของการเป็นนักเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

กลุ่มเป้าหมาย

บุคลากรที่ต้องเจรจาต่อรอง

วันที่ / ระยะเวลาในการฝึกอบรม / เวลา

ยังไม่ระบุวัน / 1 ชม. / 6 ชม. / 9.00 - 16.00 น.

เนื้อหา

โมดูล		เนื้อหา	วิธีการ	ระยะเวลา
เรียนรู้เรื่องการเจรจาต่อรอง	1	1. กิจกรรม: การเจรจาต่อรองคืออะไร 2. การเจรจาต่อรองนิยามโดย Ken Langdon 3. การเจรจาต่อรองนิยามโดย John F. Kennedy 4. สภาพแวดล้อมของการเจรจาต่อรอง 4.1. ความสัมพันธ์ 4.2. อำนาจ 4.3. ผลประโยชน์ 4.4. ซักเย่อ 5. กิจกรรม: วิเคราะห์สภาพแวดล้อมการเจรจาต่อรอง	• บรรยาย • กิจกรรม • เกมส์	9.00 - 10.30 10.45 - 11.00
การจัดการกับความขัดแย้ง	2	1. สิ่งที่ควรพิจารณาก่อนเลือกกลยุทธ์ 2. กลยุทธ์เพื่อการจัดการความขัดแย้ง 5 ประการ ด้วย Thomas Killman Model 2.1. ประนีประนอม 2.2. แข่งขัน 2.3. ยอมตาม 2.4. หลีกหนี 2.5. ร่วมมือกัน 3. เทคนิคการเลือกกลยุทธ์	• บรรยาย • กิจกรรม • ประเมิน • เกมส์	11.00 - 12.00

โมดูล		เนื้อหา	วิธีการ	ระยะเวลา
กลยุทธ์การต่อรอง	3	1. การเสนอผลประโยชน์อื่นทดแทน 1.1. 4 P เพื่อการโน้มน้าว 1.1.1. Profit 1.1.2. Pleasure 1.1.3. Power 1.1.4. Prestige 1.1.5. กิจกรรม: P อะไร 2. กิจกรรม: คุณจะต่อรองอย่างไร	• บรรยาย • กรณีศึกษา • กิจกรรม • เกมส์	13.00 - 14.00
การเจรจา	4	1. การพูดเพื่อรักษาและเพิ่มพูนเกียรติ 1.1. การใช้คำพูดเพื่อให้คู่กรณีรู้สึกดี 2. การรับฟังและตอบสนองอย่างเข้าใจ 2.1. การสร้างความเหมือนกัน 3. สร้างการมีส่วนร่วม 3.1. การใช้คำถามเพื่อหาทางออก 4. เหตุผลและข้อมูล	• บรรยาย • กิจกรรม • ฝึกปฏิบัติ	14.00 - 14.30 14.45 - 15.15
ฝึกเจรจาต่อรอง	5	1. ฝึกเจรจาต่อรองตามสถานการณ์จำลอง	• ฝึกปฏิบัติ	15.15 - 16.00