

# Essential Negotiation for Professionals



## Essential Negotiation for Professionals เจรจาต่อรองแบบมือโปร เพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

หลักสูตรที่ช่วยเพิ่มศักยภาพ ต่อยอดทักษะด้านการเจรจา  
ต่อรอง การใช้แรงจูงใจอย่างมีกลยุทธ์และสร้างสรรค์

TH  
LANGUAGE



**WHY** : ทำไมต้อง Essential Negotiation for Professionals การเจรจาต่อรองเป็นสิ่งจำเป็นที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ไม่ใช่แค่เฉพาะกับผู้ซื้อและผู้ขายแต่เกิดขึ้นในทุกสถานการณ์ ทั้งการติดต่อประสานงานกันภายใน จนไปถึงการประชุมเพื่อหาข้อตกลงทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัท คนที่มีทักษะในการเจรจาต่อรองที่ดี จะสามารถนำไปสู่ข้อตกลงที่สร้างความพอใจให้กับทั้งสองฝ่าย ลดความสูญเสียและความขัดแย้ง การเจรจาต่อรองจึงมีความจำเป็นและเป็นที่ต้องการของทุกองค์กร

**WHAT** : Essential Negotiation for Professionals คืออะไร

Essential Negotiation for Professionals คือหลักสูตรช่วยพัฒนาและต่อยอดทักษะในด้านการเจรจาต่อรองให้เหนือกว่าการต่อรองแบบทั่วไปที่คุณเคยเป็น ด้วยการสอนให้รู้จักการวางแผน ศึกษาคู่เจรจาแบบ “รู้เขา รู้เรา” ซึ่งเป็นพื้นฐานและหัวใจสำคัญในการเลือกกลยุทธ์และรูปแบบวิธีการต่อรอง รวมไปถึงช่วยเสริมเทคนิคต่างๆ ที่คุณสามารถนำมาเลือกใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จไปพร้อมกับส่งเสริมความสัมพันธ์กับคู่เจรจา

**WHO** : Essential Negotiation for Professionals เหมาะกับใคร

บุคลากรในระดับผู้จัดการ หัวหน้าทีม ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายขาย ตลอดจนบุคคลทั่วไปที่ต้องการเพิ่มทักษะและต่อยอดความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง นอกจากนี้ทาง M academy ยังสามารถออกแบบและปรับเนื้อหากิจกรรมให้เข้ากับการจัดอบรมเฉพาะกลุ่ม (Private Class)

## ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เข้าใจพื้นฐาน หัวใจสำคัญ และฝึกวางแผนเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์
- เพิ่มทักษะและความมั่นใจเมื่อต้องเจรจาต่อรอง
- เข้าใจรูปแบบการเจรจาต่อรองของตัวเองและฝึกฝนในรูปแบบที่หลากหลาย
- รู้เท่าทันสถานการณ์ในการเจรจาต่อรองและเพิ่มโอกาสความสำเร็จซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่น่าพอใจของทั้งสองฝ่าย

## เนื้อหาของหลักสูตร

ด้วยการอบรมที่เข้มข้นด้วยเนื้อหาและกิจกรรม คุณจะสามารถ

- เข้าใจถึงพื้นฐานและหัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์
- วางแผนการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบและรู้จักใช้เทคนิคอย่างมีชั้นเชิงเพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด
- เรียนรู้และฝึกฝนรูปแบบและพฤติกรรมที่แตกต่างในการเจรจาต่อรองและตระหนักถึงรูปแบบของตนเองและผู้อื่น
- หาทางออกอย่างสร้างสรรค์เมื่อเจองานตันในการเจรจาต่อรอง
- มีทักษะในการเจรจาต่อรองที่นำไปสู่ผลสำเร็จพร้อมส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนในระยะยาว

## กระบวนการอบรม

เน้นการฝึกปฏิบัติผ่านประสบการณ์ด้วยกิจกรรมบทบาทสมมติในสถานการณ์จำลองที่สนุกและท้าทายตลอดการอบรม คุณจะ  
ได้เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรอง ขั้นตอนการวางแผนเจรจาอย่างมีกลยุทธ์ การฝึกใช้เทคนิคอย่างมีชั้นเชิง การวิเคราะห์ตนเอง  
และผู้อื่น การเข้าใจถึงความสัมพันธ์เพื่อเลือกใช้รูปแบบและพฤติกรรมในการเจรจาต่อรองที่สอดคล้อง เพื่อให้การเจรจาต่อรอง  
และการเจรจาประสบความสำเร็จอย่างสูงสุด



TOGETHER  
YOU  
CAN BE...