

NEGOTIATION

DISCUSSION

SKILL

เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรอง และประสบผลสำเร็จ (Winning Negotiation Techniques)

ในการทำงานไม่ว่าจะเป็นงานขาย งานจัดซื้อหรืองานอื่นใดที่จำเป็นต้องประสานสัมพันธ์กับลูกค้าภายนอก กับบางงานที่มีลักษณะที่ต้องทำงานเชื่อมโยงกับกระบวนการอื่นภายในองค์กรเอง นั้น มีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องเจรจาประสานประโยชน์ โดยเฉพาะในกระบวนการทางการขาย การเจรจาต่อรองนั้นเป็นสิ่งที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการสร้าง Customer Value ของลูกค้า หรือ เทคนิคการเปิดการขาย การเตรียมความพร้อมก่อนพบลูกค้า การวิเคราะห์ และเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อค้นหาความต้องการ การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้ง รวมทั้งการปิดการขายอีกด้วย หลักสูตรนี้จะช่วยให้เกิดความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะในการเจรจาต่อรองได้ผลดีแบบไม่เป็นรอง และทำให้ได้อย่างนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ อันจะส่งผลให้บรรลุเป้าหมายของการเจรจาที่องค์กรและทุกฝ่ายได้ประโยชน์ในที่สุด

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + เพิ่มพูนความรู้ และความเข้าใจหลักการ เทคนิคและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรอง ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจา
- + เกิดทักษะในการเจรจาต่อรองและสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพหลังจบการฝึกอบรม
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับเพื่อนร่วมงานและวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ธรรมชาติของการเจรจาต่อรอง
- + แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรอง
- + Workshop : Negotiation Problem
- + ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- + กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรองแบบ RESPECT
- + ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมในการเจรจา
- + แนวทางการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- + สำรวจความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- + การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
- + Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา
- + การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- + ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
- + Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
- + วิธีการจัดการเมื่อมีข้อขัดแย้ง และการแก้ไขสถานการณ์
- + การปิดการขายต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- + ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- + Workshop --> Negotiation Solution
- + สรุปสิ่งที่ควรและไม่ควรสำหรับการเจรจาต่อรอง

ระยะเวลา : 1-2 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- + การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- + อภิปรายและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกับผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร
- + สรุปเนื้อหาและเทคนิคเพื่อนำไปต่อยอดใช้งาน

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการและหัวหน้างานจากทุกสายงานที่ต้องใช้ทักษะการเจรจาต่อรอง
- + พนักงานในระดับปฏิบัติการจากทุกสายงานที่ต้องใช้ทักษะการเจรจาต่อรอง

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong