

ศิลปะการเจรจาต่อรอง ขั้นสูงเพื่อพลิกเกมธุรกิจ ในโลกยุคใหม่



ดร.ชาคร เกษมสันต์

The Modern Negotiator

ในยุคที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูงและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รูปแบบของการทำธุรกิจและการสื่อสารได้ก้าวข้ามขีดจำกัดเดิมๆ การเจรจาต่อรองจึงไม่ได้เกิดขึ้นเฉพาะบนโต๊ะประชุมอีกต่อไป แต่ครอบคลุมไปถึงการเจรจาในโลกไร้พรมแดนและผ่านสื่อดิจิทัล หลักสูตร "ศิลปะการเจรจาต่อรองขั้นสูงเพื่อพลิกเกมธุรกิจในโลกยุคใหม่" จึงถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับทักษะของผู้บริหารและคนทำงาน ให้ก้าวข้ามกรอบความคิดแบบแพ้-ชนะ (Win-Lose) ไปสู่แนวทางการขยายผลประโยชน์ร่วมกัน

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นการผสมผสานความเข้าใจด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมมนุษย์ เข้ากับการวางกลยุทธ์แบบ Data Driven เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประเมินแต้มต่อ สร้างทางเลือกสำรอง (BATNA) และหาพื้นที่ที่ตกลงร่วมกัน (ZOPA) ได้อย่างเฉียบคม นอกจากนี้ยังเตรียมความพร้อมให้ผู้เรียนสามารถรับมือกับข้อโต้แย้ง กลลวง และความท้าทายในการเจรจาทางไกล เพื่อนำไปสู่การปิดดีลได้อย่างแม่นยำ พร้อมทั้งสร้างข้อตกลงที่ยั่งยืนและรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อสร้างความเข้าใจถึงแก่นแท้ของการเจรจาต่อรองยุคดิจิทัล และปรับมุมมองจากการเอาชนะไปสู่การขยายเค้กให้ใหญ่ขึ้นก่อนแบ่งปัน
2. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเตรียมกลยุทธ์การเจรจาโดยใช้ข้อมูลสนับสนุน (Data Analytics) และสามารถกำหนดเป้าหมาย จุดต่ำสุด รวมถึงประยุกต์ใช้ BATNA และ ZOPA ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อพัฒนาทักษะการสื่อสารเชิงรุก การตั้งคำถาม การตีกรอบปัญหา (Reframing) และการใช้เทคนิค Storytelling เพื่อโน้มน้าวใจและสร้างอิทธิพลเหนือคู่เจรจา
4. เพื่อให้ผู้เรียนมีไหวพริบในการจับทางกลยุทธ์ที่ไม่เป็นธรรม สามารถลดความตึงเครียด และเปลี่ยนคำปฏิเสธให้เป็นทางออกใหม่ที่สร้างสรรค์ได้
5. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถรับมือกับการเจรจาข้ามวัฒนธรรม และมีความเชี่ยวชาญในการต่อรองผ่านสื่อดิจิทัลและการเจรจาทางไกล
6. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถปิดดีลได้ถูกจังหวะ ร่างข้อตกลงได้อย่างรัดกุม และสามารถถอดบทเรียนเพื่อนำไปสร้าง Playbook สำหรับการเจรจาครั้งต่อไป

หัวข้อการสัมมนา (09.00 – 16.00 น.)

Part 01: แก่นแท้ของการเจรจาต่อรองยุคดิจิทัล

- จาก Win-Lose สู่ Value Creation: แนวคิดการขยายเค้กให้ใหญ่ขึ้นก่อนแบ่งปัน
- จิตวิทยาและพฤติกรรมมนุษย์: เข้าใจแรงจูงใจเบื้องหลังของคู่เจรจาในโลกยุคใหม่
- การประเมินอำนาจต่อรอง (Power Dynamics): คุณมีแต้มต่อมากแค่ไหนในวันที่ดูเสียเปรียบ

Part 02: การเตรียมพร้อมและวางกลยุทธ์แบบ Data Driven

- การใช้ข้อมูลสนับสนุน (Data Analytics): การรวบรวมข้อมูลตลาดและคู่แข่งเพื่อใช้เป็นไฟต์ตาย
- ถอดรหัสเครื่องมือเจรจา: การกำหนดเป้าหมาย, จุดต่ำสุดและหาพื้นที่ที่ตกลงร่วมกัน (ZOPA)
- การค้นหาและสร้าง BATNA (Best Alternative): ทางเลือกสำรองที่ทรงพลังที่สุดหากดีลล่ม

Part 03: ทักษะการสื่อสารเพื่อเข้าถึงความต้องการที่ซ่อนอยู่

- ศิลปะการตั้งคำถามเชิงรุก (Active Questioning): เจาะลึกถึง "ทำไม" มากกว่า "อะไร"
- การอ่านภาษากายและการจับเท็จ: ทั้งบนโต๊ะประชุมและผ่านหน้าจอ Video Conference
- การตีกรอบและปรับมุมมอง (Framing & Reframing): การควบคุมทิศทางบทสนทนาให้เป็นบวก

Part 04: การโน้มน้าวใจและการสร้างอิทธิพล

- หลักการโน้มน้าวใจสากล: การใช้ความน่าเชื่อถือ ความชอบ และข้อเสนอที่จำกัด
- เทคนิคการสร้างใจกว้างใจ: การซื้อใจคู่เจรจาในเวลาอันสั้น
- การใช้ Storytelling ในการเจรจา: เล่าเรื่องอย่างไรให้ข้อเสนอของคุณดูมีมูลค่าสูงขึ้น

Part 05: Workshop ที่ 1 / "บทบาทสมมติเพื่อหาพื้นที่ ZOPA และใช้ BATNA"

- Role play
- BATNA และ ZOPA
- Win - Win

Part 06: การรับมือกับข้อโต้แย้งและกลลวง

- การจับทางกลยุทธ์การเจรจาที่ไม่เป็นธรรมและวิธีพลิกสถานการณ์
- การลดความตึงเครียด: เทคนิคจัดการอารมณ์เมื่อการเจรจาเริ่มดูตึงเครียด
- เทคนิคเปลี่ยน "คำปฏิเสธ (No)" ให้เป็น "ทำอย่างไร (How)": การเปิดประตูสู่ทางออกใหม่

Part 07: การเจรจาในโลกไร้พรมแดนและสื่อดิจิทัล

- การเจรจาข้ามวัฒนธรรม: ข้อควรระวังและมารยาททางธุรกิจที่แตกต่างกัน
- Text Based Negotiation: เคล็ดลับการต่อรองผ่านอีเมลและแอปพลิเคชันแชทให้ได้เปรียบ
- ความท้าทายของการเจรจาทางไกลและวิธีคุมเกมให้อยู่หมัด

Part 08: การปิดดีลและการสร้างข้อตกลงที่ยั่งยืน

- การอ่านสัญญา "พร้อมซื้อ/พร้อมตกลง" และจังหวะเวลาในการปิดดีล
- การร่างข้อตกลงที่รัดกุม: การระบุเงื่อนไข ตัวชี้วัด และการจัดการความเสี่ยง
- การรักษาความสัมพันธ์ระยะยาว: ทำอย่างไรไม่ให้อีกฝ่ายรู้สึกเหมือนถูกเอาเปรียบหลังเซ็นสัญญา

Part 09: ถอดบทเรียนและพัฒนาสู่ความเชี่ยวชาญ

- Post Negotiation Analysis: การประเมินผลหลังจบดีล สิ่งที่ทำได้ดีและสิ่งที่ต้องแก้ไข
- การสร้าง Playbook ส่วนตัว/องค์กร: คู่มือแนวปฏิบัติสำหรับการเจรจาครั้งต่อไป
- Action Plan: การกำหนดเป้าหมายเพื่อนำทักษะไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง

Part 10: Workshop ที่ 2 / "การรับมือข้อโต้แย้งและเจรจาผ่านข้อความ"



- ชฟพลายเออร์รายสำคัญ
- การตั้งคำถามเชิงรุก
- การตีกรอบปัญหาใหม่ (Reframing)

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 1	ศ.22 พ.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 2	พ.ย.25 มิ.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 3	พ.ย.30 ก.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 4	พ.26 ส.ค.2569

<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 5	พ.ย.24 ก.ย.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 6	พ.28 ต.ค.2569
<input type="checkbox"/>	รุ่นที่ 7	จ.23 พ.ย.2569

ค่าอบรม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite - Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่
www.judsue.com

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ซีคอนสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ซีคอนสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	ซีคอนสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป ทรেনนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
(สำนักงานใหญ่)
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง
กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.
(Head Office)
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220
ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%
โทร. 062 951 2245, 092 464 9598