

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร Advance Business Negotiation Skills

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน

โดย ดร.สุกิจ บำรุง

หลักการและเหตุผล

ในการดำเนินงานทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในโลกยุคใหม่ที่มีการแข่งขันที่รุนแรง นอกเหนือจากการเรียนรู้และเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ตลอดจนนโยบายธุรกิจที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมแล้ว การเจรจาต่อรองในทางธุรกิจยังถือว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่ง ทักษะและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองซึ่งมีตั้งแต่การเตรียมตัว การศึกษาคู่แข่ง และกระบวนการในการเจรจาต่อรองล้วนแต่ต้องอาศัยประสิทธิภาพและประสิทธิผล ชัยชนะในการเจรจาต่อรองซึ่งเป็นที่ต้องอาศัยความสำเร็จ

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

เพื่อให้ผู้เข้ารับการสัมมนา

1. มีความรู้ ความเข้าใจในหลักการเจรจาต่อรอง
2. มีทักษะ เทคนิคในการเจรจาต่อรอง
3. สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้กับการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเจรจาทางธุรกิจ ให้ปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. มีโอกาสนำความรู้ ความสามารถมาฝึกปฏิบัติใน Negotiation Skill Workshop การจัดทำ Workshop โดยให้ทฤษฎีการเจรจา

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลาง พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป ฝ่ายการตลาด ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้สนใจทั่วไป ฝ่ายขาย

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1

1. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์สำหรับการเจรจาต่อรอง
2. ทำไมจึงล้มเหลว.....กับการเจรจาต่อรอง
3. ตรวจสอบพื้นฐานการเป็นนักเจรจาต่อรอง
 - ความหมาย ความสำคัญและแนวคิดการเจรจาต่อรอง
 - ระดับของการเจรจาต่อรอง
 - กระบวนการในการเจรจาต่อรอง
4. ปัจจัยของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จแบบมืออาชีพ
 - ทางเลือกและรูปแบบของการเจรจาต่อรองที่หลากหลาย

- สูดยอดคุณสมบัตินี้ 10 + 2 ดี ของนักเจรจาที่ประสบความสำเร็จ
 - สิ่งสำคัญที่มีอาจมองข้ามในการเจรจาต่อรอง
5. สูดยอดทักษะการเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบเขียนเหนือเขียน
 6. สูตรเด็ด 5 ขั้นตอน เทคนิคการเตรียมการและการนำเสนอที่ยอดเยี่ยม

วันที่ 2

7. กลยุทธ์การวิเคราะห์คู่เจรจาแบบเหนือชั้น
8. กลยุทธ์การปิดการเจรจาทางธุรกิจแบบ ถูกที่ ถูกเวลา
9. หลุมพรางและจุดมรณะของนักเจรจาต่อรอง
10. ปัจจัยเสริมสู่ความเป็นเลิศของนักเจรจาต่อรอง
 - EQ + CQ และวิสัยทัศน์
 - ความต้องการทางจิตวิทยา
 - อำนาจแอบแฝง ความอยากโดยธรรมชาติและอำนาจที่ใช้บังคับโดยไม่รู้ตัว
 - เทคนิคการตอบคำถามและการขจัดข้อขัดแย้ง
 - ปฏิภาณไหวพริบ
11. จริยธรรม 4 จ. คุณธรรมของนักเจรจาต่อรอง

รูปแบบการอบรม

1. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์สร้างเสริมความเชื่อมั่นที่เป็นกันเอง
2. การบรรยาย เป็นลักษณะการบรรยายสลับกิจกรรมที่แปลกใหม่ สนุกสนาน ได้บรรยากาศ ตลอดการอบรม
3. กิจกรรมฝึกปฏิบัติทางการเจรจาทางธุรกิจที่หลากหลาย WORK SHOP, ROLE PLAYING (เดี่ยว / คู่/ กลุ่ม) โดยเน้นให้สอดคล้องกับธุรกิจขององค์กร
4. ร่วมสรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะสู่การทำงานในองค์กร

สถานที่อบรมสัมมนา

อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.



วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุกิจ บำรุง

วิทยากรและที่ปรึกษา

- วิทยากรมืออาชีพมากประสบการณ์ที่เป็นทั้งนักคิด นักวิชาการ นักปฏิบัติ นักอบรม นักกิจกรรม นักพูด นักสื่อสารมวลชน (มีประสบการณ์ตรง ทั้งสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์) มีประสบการณ์ทำงานที่หลากหลาย กับองค์กรทั้งภาครัฐและองค์กรเอกชนขนาดใหญ่
- เป็นผู้ชำนาญการในการฝึกอบรมสัมมนาพัฒนาบุคลากรทุกระดับ ในหลักสูตรด้านต่าง ๆ เช่น ภาวะผู้นำ การบริหาร วัฒนธรรมองค์กร การจัดการ การขาย การบริการ การตลาด การสื่อสาร การปรับทัศนคติและแนวคิด การปลูกพลังและการสร้างแรงบันดาลใจ บุคลิกภาพ ศิลปะการพูด Team Building กิจกรรม Walk Rally สมัยใหม่ ฯลฯ
- เป็นวิทยากรและที่ปรึกษาในการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมสัมมนาให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนมากกว่า 25 ปี



การศึกษา

- ปริญญาเอก ด้านการพัฒนาและการปฏิรูปองค์กร จาก มหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์ซีบู (Organization Development and Tranformation from CEBU Doctors University Philippines)
- ปริญญาโท (ค.ม.) จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์ด้านราชการ และบริษัทเอกชน

- อดีตที่ปรึกษารัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม
- ผู้ช่วยสมาชิกวุฒิสภา
- ผู้เชี่ยวชาญประจำสมาชิกวุฒิสภา
- ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรมการการทองเที่ยววุฒิสภา
- ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรมการการกีฬาวุฒิสภา
- ประธานที่ปรึกษา บริษัท เซเวนสตาร์ พาราวิวด จำกัด
- ที่ปรึกษา บริษัท Thai Consultant and Public Relation / ที่ปรึกษา (คทก. 3) บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
- ผู้ควบคุมงานประชาสัมพันธ์ และงานฝึกอบรม บริษัท อุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลไทย จำกัด (มหาชน)
- ที่ปรึกษาโครงการพัฒนารูรูกิจ ON AIR กระทรวงพาณิชย์
- ที่ปรึกษารายการโทรทัศน์ รายการ “ TEEN TALK DRAMA “ ช่อง 11
- ที่ปรึกษา บริษัท PTT LNG กลุ่มบริษัท ในเครือ ปตท.
- ที่ปรึกษา บริษัท RAYONG PRO GUARD

- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรน แอนด์ มีเดีย
- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม อาตัม กรุป
- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม DODT THAI SEMINAR AND TRAINING

ประสบการณ์ด้านสื่อสารมวลชน

สิ่งพิมพ์

- รองประธานสื่อมวลชน เครือสื่อกลาง
- ผู้สื่อข่าว คอลัมนิสต์ และผู้ช่วยบรรณาธิการนิตยสาร “ สื่อกลาง “
- ศูนย์ข่าว นิตยสาร ผู้ใหญ่บ้านคำดี ของ อ.อภิชาติ คำดี

วิทยุ

- ผู้ผลิตและผู้ดำเนินรายการวิทยุหลายรายการ ในหลายสถานี เช่น
 - รายการ “ เพื่อนยามเช้า ” ประเภทรายการเพลงเพื่อชีวิตและเพลงสตริงสลับข้อคิด
 - รายการ “ ยิ้มรับตะวัน ” ประเภทรายการเพลงไทยสากลสลับการพูดคุยสาระ
 - รายการ “ อนุรักษ์ไทย ” ประเภทรายการสารคดีที่วิวไทย สลับการพูดคุยกับวิทยากรรับเชิญ
 - รายการ “ พุดจาประสาระยอง ” ประเภทรายการอนุรักษ์ภาษาถิ่น พุดคุยกึ่งทอล์คโชว์ 3 คน
 - รายการ “ ข่าวสื่อกลาง ” ประเภทรายการ รายงานข่าว วิเคราะห์สถานการณ์ข่าวประจำวัน
- บันทึกเสียงสปอตโฆษณาทางวิทยุ และเสียงบรรยายสารคดีต่าง ๆ

โทรทัศน์

- ฟรีเซ็นเตอร์งานโฆษณาทางโทรทัศน์
- วิทยากรพิเศษ บรรยายด้านการตลาดและการจัดการ ช่อง 11
- วิทยากรได้วาที่รายการ “ ที่วิวาที่ ” ช่อง 9
- 4 ผู้ประสานงานรายการ “ สายตรง อ.บ.ต. ” ช่อง 3
- ผู้ผลิตรายการ ผู้กำกับรายการ และพิธีกร รายการ “ ตะวันฉาย ” ช่อง 11 ภูมิภาค
- เขียนบท และเป็นผู้บรรยายสารคดี ทางวิทยุและโทรทัศน์

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918