



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

การเจรจาต่อรอง เพื่อได้ใจได้งาน
Negotiation for Success

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การเจรจาต่อรอง เพื่อได้ใจได้งาน

Negotiation for Success

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.สุรัชย์ โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

เป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางว่า หนทางของความสำเร็จทางธุรกิจนั้นมีปัจจัยหลายอย่าง แต่สิ่งหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในแต่ละองค์กรคือ การเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งหลักการเจรจาต่อรองนั้นเป็นเสมือนเครื่องมือที่สำคัญ ที่ทำให้งานทุกงานสามารถสำเร็จ ลุล่วงไปได้ด้วยดี ภายใต้ความยินดีในทุกส่วนงาน ทำให้ได้มิติของภาวะการณ์ที่เรียกว่า Three Wins ซึ่งเป็นแนวความคิดของการเจรจาสมัยใหม่ และเป็นการเจรจาต่อรองเชิงรุก โดยมุ่งเน้นความสำเร็จแบบองค์รวม หรือบูรณาการมากกว่าการมีข้อขัดแย้ง หรือการโต้แย้งในมิติของการดำเนินการ การสร้างทีมงานให้มีแนวคิดให้มีการเจรจาแบบมีอาชีพ รวมถึงการฝึกหัดอย่างเป็นระบบ จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะได้จากกลไกของการพัฒนาทีมงานเพื่อมุ่งเน้นความสำเร็จขององค์กรเป็นที่ตั้ง หลักสูตร “Negotiation for Success : การเจรจาต่อรอง เพื่อได้ใจได้งาน” เป็นหลักสูตรที่รวบรวมถึงเทคนิคการเจรจาต่อรองที่สำคัญในรูปแบบต่างๆ ความเป็นต่อในการดำเนินธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริหารสามารถนำไปใช้ไปปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม นำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร ทำให้องค์กรนั้นสามารถที่จะช่วงชิงความได้เปรียบทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อความเข้าใจหลักการเจรจาต่อรองยุคใหม่
2. มีความเข้าใจหลักการผสมผสานจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง เพื่อให้เป็นกลยุทธ์เชิงรุก
3. เพื่อเพิ่มศักยภาพทีมงานต่อการเจรจาต่อรอง

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

นักการตลาด แผนกจัดซื้อ นักขาย ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับและ ทุกองศ์ที่ต้องติดต่อกับลูกค้า และต้องการสร้างกลไกการเป็นลูกค้าที่ยั่งยืนขององค์กร ผู้กำหนดกลยุทธ์ นโยบาย การวางแผนงาน การปฏิบัติการ ตลอดจนการติดตาม และวัดผลการดำเนินงานด้านการตลาดขององค์กร

หัวข้อการสัมมนา

1. หลักการเจรจาต่อรองในรูปแบบ M and H
2. สร้างกลไกการต่อรองแบบ Three Wins
3. สิ่งที่ควรและไม่ควรสำหรับการเจรจาต่อรอง



4. สิ่งที่ต้องเตรียมพร้อม ก่อนการเจรจา
5. วิเคราะห์ขอบเขตการเจรจาต่อรองแบบ ZOPA Model
6. การต่อรองในหลายมิติ (Variable Dimension for Negotiation)
7. วิธีลดความกังวล สร้างความเหนือชั้นในการเจรจาต่อรอง
8. สร้างแนวร่วมในการเจรจาต่อรองให้เป็นผลกับตนเอง
9. กรณีศึกษา และ ชม VCD

รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา(Case Studies)

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM.), Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม2, เหนือชั้นการบริหาร



การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรติคุณอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กนาเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ

- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

ประสพการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด
(บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสพการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive, ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสร โรตารี วิวาดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักรัฐมนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักรัฐมนานาชาติ

ผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บูรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักราย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์สัปดาห์ “คลินิกนักราย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักราย
- : คอลัมน์สัปดาห์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลไปขาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋าระสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

