

# การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

## วิทยากร: อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล

(MBA, B. Engineer, Cert. English, Web & Ecommerce)

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี

ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster

เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, หลักสูตรการบริหารสมาคมส่งเสริม  
บริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

7 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 - 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองเป็นเรื่องในชีวิตประจำวัน นับวันคนเราจะมีจำนวนเพิ่มขึ้น และมีความต้องการที่แตกต่างกัน ซึ่งใช้การต่อรองเป็นเครื่องมือในการหาจุดประนีประนอม นอกจากนี้ ธุรกิจเอกชน รัฐบาล ครอบครัวยุคใหม่ ต่างตัดสินใจผ่านขั้นตอนการต่อรองทั้งสิ้น ถึงแม้ว่าเราทุกคนต้องประสบกับการเจรจาต่อรองกันทุกวัน แต่ก็เชื่อว่าทุกคนจะเป็นนักต่อรองที่ดีได้ การดำเนินธุรกิจก็หลีกเลี่ยงการเจรจาต่อรองไม่พ้น ไม่ว่าจะเป็นการเจรจาต่อรองระหว่างพนักงานขายกับลูกค้า การเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้สัญญาสำคัญทางธุรกิจ การต่อรองกับผู้ป้อนวัตถุดิบเพื่อให้ได้วัตถุดิบราคาถูก การเจรจาต่อรองกับสถาบันการเงินเพื่อให้ได้วงเงินกู้ หรือ อัตราดอกเบี้ยที่บริษัทต้องการ ตลอดจนการเจรจาต่อรองกับผู้แทนลูกจ้าง หรือ สหภาพแรงงาน เป็นต้น ถ้าผู้ที่เกี่ยวข้องไม่ใช้วิธีการเจรจาต่อรองที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาในเรื่องต่างๆ หรือผู้เจรจาไม่มีความรู้ในเรื่องการเจรจาต่อรอง ก็มักจะเจรจาต่อรองตามอารมณ์ หรือ พยายามแต่จะเอาชนะกันเท่านั้น ผลสุดท้ายย่อมจะนำมาซึ่งความสูญเสีย ในแง่ผลประโยชน์ที่ควรจะได้ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ หรือ สูญเสียความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคลไปอย่างที่ไม่ควรจะต้องเกิดขึ้น ถ้าหากว่าบุคคลนั้นเรียนรู้วิธีการเจรจาต่อรองที่ถูกต้อง การเจรจาต่อรองก็จะเป็นเรื่องของการประสานผลประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย ผลลัพธ์ย่อมนำมาซึ่งผลประโยชน์สูงสุดของทั้งสองฝ่าย และ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างทั้งสองฝ่ายด้วย

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้แก่ผู้รับการฝึกอบรม

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมาย ความสำคัญ และประเภท ของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
2. กระบวนการ หลักการ ในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจตามหลักสากล
3. เทคนิคในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจทั่วไป
4. เทคนิคในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบ่งตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
  - การเจรจาต่อรองเกี่ยวกับการซื้อขาย
  - การเจรจาต่อรองเพื่อการร้องเรียนต่างๆ
  - การเจรจาต่อรองกับบุคคลในวิชาชีพ หรือ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
  - การเจรจาต่อรองทำสัญญา
  - การเจรจาต่อรองกับลูกจ้างตามกระบวนการแรงงานสัมพันธ์
  - การเจรจาต่อรองกับแหล่งเงินทุน
5. การเจรจาต่อรองแบบตะวันตก แบบญี่ปุ่น และ แบบจีน
6. ปัญหาของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ และ แนวทางแก้ไข
7. ฝึกปฏิบัติการใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองโดยผู้เข้าร่วมฝึกอบรม และ รับประทานอาหารและเครื่องดื่ม
8. สรุป คำถาม-คำตอบ



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ <b>7 กุมภาพันธ์ 2561</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ <b>23 มกราคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,500.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8  
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOTraining](http://www.facebook.com/HIPOTraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เจรจา, ต่อรอง, ธุรกิจ