



## การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

### วิทยากร: อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล

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

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี  
ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster  
เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, ละครกรรมการบริหาร  
สมาคมส่งเสริมบริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

7 สิงหาคม 2561

09.00 - 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองเป็นเรื่องในชีวิตประจำวัน นับวันคนเราจะมีจำนวนเพิ่มขึ้น และมีความต้องการที่แตกต่างกัน ซึ่งใช้การต่อรองเป็นเครื่องมือในการหาจุดประนีประนอม นอกจากนี้ ธุรกิจเอกชน รัฐบาล ครอบครัวยุคใหม่ คนทั่วไป 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 ผลลัพธ์ย่อมจะนำมาซึ่งผลประโยชน์สูงสุดของทั้งสองฝ่าย และ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างทั้งสองฝ่ายด้วย

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้แก่ผู้รับการฝึกอบรม

#### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมาย ความสำคัญ และประเภท ของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
2. กระบวนการ หลักการ ในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจตามหลักสากล
3. เทคนิคในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจทั่วไป
4. เทคนิคในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบ่งตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
  - การเจรจาต่อรองเกี่ยวกับการซื้อขาย
  - การเจรจาต่อรองเพื่อการรณรงค์ต่างๆ
  - การเจรจาต่อรองกับบุคคลในวิชาชีพ หรือ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
  - การเจรจาต่อรองทำสัญญา
  - การเจรจาต่อรองกับลูกจ้างตามกระบวนการแรงงานสัมพันธ์
  - การเจรจาต่อรองกับแหล่งเงินทุน
5. การเจรจาต่อรองแบบตะวันตก แบบญี่ปุ่น และ แบบจีน
6. ปัญหาของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ และ แนวทางแก้ไข



7. ฝึกปฏิบัติการการใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองโดยผู้เข้าร่วมฝึกอบรม และ รับฟังคำแนะนำจากวิทยากร
8. สรุป คำถาม-คำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 7 สิงหาคม 2560                                           |           |        |                   |              |                               |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| ประเภท                                                             | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                        | 3,900.00  | 273.00 | 117.00            | 4,056.00     | 4,173.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                        | 3,700.00  | 259.00 | 111.00            | 3,848.00     | 3,959.00                      |
| พิเศษ! ชำระภายใน 23 กรกฎาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค) |           |        |                   |              |                               |
| ประเภท                                                             | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                        | 3,700.00  | 259.00 | 111.00            | 3,848.00     | 3,959.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                        | 3,400.00  | 238.00 | 102.00            | 3,536.00     | 3,638.00                      |

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com), [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