



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

หลักสูตรสร้างMindset การเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

หลักการ/แนวความคิด

- ✚ การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพมาจากกรอบความคิด (Mindset) ที่ดี ประกอบด้วย ความเชื่อ ค่านิยม ประสบการณ์ และความรู้ ในเรื่องที่เจรจาต่อรองกันในประเด็นสำคัญที่เจรจากัน นับเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตในยุคปัจจุบัน เพราะต่างคนย่อมมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน และมีความต้องการให้ผู้อื่นยอมรับในความคิดของตัวเองด้วยคำว่า “มาตรฐาน” จึงมีความจำเป็นต้องพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองจึงสามารถจูงใจแนวความคิดผู้อื่นได้ ด้วยการปรับเปลี่ยนแนวคิด และพฤติกรรมของตัวเองก่อนเสมอ
- ✚ การเจรจาต่อรองเป็นการทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่ายได้รับจุดประสงค์ของแต่ละฝ่าย โดยที่มีความเต็มใจในผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นร่วมกันภายใต้ข้อจำกัดที่เกิดขึ้น ณ ช่วงเวลาหนึ่ง เปรียบเสมือนชนะทั้งคู่ (WIN:WIN) จึงจะเรียกได้ว่าเป็น “การเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ” อย่างแท้จริง
- ✚ การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองให้กับบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการติดต่อประสานงานกับผู้อื่น จะทำให้ผลงานได้ตามวัตถุประสงค์และได้รับการยอมรับจากผู้อื่นมากขึ้น สามารถนำไปปรับใช้ทั้งในเรื่องของงาน, ชีวิตส่วนตัว, การแก้ปัญหาความขัดแย้งและการจูงใจผู้อื่นได้ดีนั้น ควรเริ่มต้นจากการมีทัศนคติที่ดีต่อตัวเอง เพื่อนร่วมงาน องค์กร และพันธมิตรทางธุรกิจด้วยความเข้าใจอย่างจริงจัง

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ➔ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจหลักการและเทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
- ➔ เพื่อจูงใจให้ผู้เรียนพัฒนาทักษะและเทคนิคในการจูงใจผู้อื่นมากกว่าการเอาเปรียบผู้อื่นจากการเจรจา
- ➔ เพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ต่างๆ ได้ ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อการเจรจาต่อรอง
- ➔ เพื่อสร้างบรรยากาศการทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุขมากขึ้น ถึงแม้ว่าจะมีความคิดเห็นไม่ตรงกันก็ตามด้วยการพัฒนาตัวเองให้เป็นมืออาชีพก่อนเสมอ



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

เนื้อหาของหลักสูตร

+ การสำรวจทรัพยากรในการเจรจาต่อรอง

- สำรวจแนวคิดในการเจรจาต่อรอง
- การคิดวิเคราะห์ข้อมูล 5 ฐานในการเจรจาต่อรอง (ภายใน/ภายนอกองค์กร)
- หลุมพรางทางความคิด(เชิงลบ)กับการเจรจาต่อรอง
- จุดประสงค์ในการเจรจาต่อรอง / รูปแบบในการเจรจาต่อรอง
- **Workshop** : กำหนดสไตล์ตัวเองในการเจรจาต่อรอง

+ องค์ประกอบสำคัญในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

- การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน
- การสร้างกรอบความคิด(Mindset)เชิงบวกในการเป็นนักเจรจา
- การเตรียมความพร้อมในการเจรจาต่อรอง
- การให้ความสำคัญกับลักษณะของกลุ่มเจรจา
- การมุ่งผลลัพธ์แบบ WIN:WIN
- **Workshop** : สร้างMindsetในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

+ ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ

- การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
- การรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
- การสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- การสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์กรและคู่เจรจา
- การพัฒนาเทคนิคในการเจรจาต่อรองอย่างสม่ำเสมอ
- **Workshop** : เลือกทักษะที่ต้องการพัฒนาเพิ่มเติม

(หลักการจิตวิทยาเชิงบวก+หลักการ โน้มน้าวใจ+
หลักการสร้างความไว้วางใจ= ผสานใจ)

+ การประยุกต์ใช้การเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ

- การใช้ในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบ
- การใช้ในการปฏิบัติต่อผู้อื่น
- การใช้ในการจูงใจให้เชื่อมั่นตัวเรา



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

- การใช้ในการแก้ไขปัญหาข้อขัดแย้ง
- การใช้ในการจูงใจให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงความคิด

+ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนในชีวิตประจำวัน

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- พนักงานขาย - พนักงานการตลาด - ผู้ที่มีความสนใจ - หัวหน้า ผู้จัดการงาน ผู้บริหาร

แนวทางการอบรมนักขาย

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะทำเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสุขสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - ▶ Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - ▶ Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - ▶ Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

 - ▶ Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
 - ▶ Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
 - ▶ Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
 - ▶ Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน
- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับ ไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

❖ ภาพรวมของหลักสูตร

- ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
- ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่น ด้วยตัวเอง
- สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
- เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วน ด้วยตัวเอง

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

- กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
- กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
- กระตุ้นด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
- กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอกล้าปรึกษาหัวหน้า และ กล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ

