

- กำหนดประเด็นในการเจรจาให้ชัดเจน
- กำหนดเป้าหมายในการเจรจา
- เตรียมตัว และหาที่ปรึกษาที่ดี (ก่อนเจรจา)
- ประเมินข้อจำกัดในการเจรจา
- ประเมินสัญญาณของคู่เจรจา
- วิเคราะห์สถานการณ์และคู่สนทนา
- เตรียมข้อมูลล่วงหน้า (ไว้สนับสนุน) สู่ความสำเร็จ
- ลงนามอย่างมีสติ สงบ สง่า สวยงาม (ทั้งกายใจ)

ขั้นตอนการวางแผนการเจรจาต่อรอง



I'm a buddy

www.pplearning.com