

OKR TRAINING COURSE OUTLIE



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด



Line : @okrtraining

Email : cs.okrtraining@gmail.com

Email : info.okrtraining@gmail.com

Website : www.okrtrainingthai.com

Tel : 083-9914462 , 082-4419654



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมดิน ทาวน์ เพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

รูปแบบ Certificate & คู่มือประกอบการบรรยาย

In-house Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม และของรางวัล จากสถาบัน ทุกหลักสูตร (กรณีผ่านการอบรม)



Public Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม อาหารว่าง อาหารกลางวัน และ Gift Set จากสถาบัน (กรณีผ่านการอบรม)





OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิตร แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

หลักสูตร กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง (Tactics for Non-Secondary Negotiation Strategy)

หลักการและเหตุผล (Introduction)

กระบวนการทางการเจรจาต่อรอง เป็นเรื่องของการเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง การวิเคราะห์ และเพื่อค้นหาความต้องการ เป็นการส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวในการเจรจาต่อรอง การพิจารณาข้อเสนอ การแลกเปลี่ยนข้อตกลง รวมทั้งการปิดการเจรจา สิ่งต่างๆที่กล่าวมา เป็นกระบวนการทางการเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงและมีความต่อเนื่องกัน จึงทำให้ขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปไม่ได้ ถ้าขาด ก็จะทำให้กระบวนการทางการเจรจาต่อรองนั้น ไม่สมบูรณ์แบบ และไม่ประสบความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิธีคิดและความต้องการของคู่เจรจา เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง จนถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาแบบ Win-Win ในที่สุด

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

วัตถุประสงค์ (Objective)

- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม (Target Participants)

- ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิงในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานทุกระดับในองค์กร

รูปแบบการอบรม (Methodology)

- Virtual Class Online Training by Conference Meeting Application
- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิตร ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

วิทยากรบรรยาย (Lecturer)

- อาจารย์สุกิจ ตรีฤทธวัฒนา

ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	• แนวคิดว่าการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ Workshop : Professional Negotiation Problem • แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ • กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT) • ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา • ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา) • สำรวจความต้องการด้วยการตั้งคำถาม • การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา	วิทยากรบรรยาย ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น กิจกรรม Workshop
12.00–13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00–16.00 น.	• การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา • ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง • การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ • ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา • ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ Workshop --> Professional Negotiation Solution	

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริบทผู้เข้าอบรม