

# OKR TRAINING

## COURSE OUTLINE



**บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด**



Line : @okrtraining

Email : cs.okrtraining@gmail.com

Email : info.okrtraining@gmail.com

Website : [www.okrtrainingthai.com](http://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.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม 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 ถนนเพชรเกษม 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 เป็นกระบวนการทางเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงและมีความต่อเนื่องกัน จึงทำให้ขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปไม่ได้ ถ้าขาด ก็จะทำให้กระบวนการทางเจรจาต่อรองนั้น ไม่สมบูรณ์แบบ และไม่ประสบความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบไม่เป็นรองอย่างมีชั้นเชิง การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิธีคิดและความต้องการของคู่เจรจา เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาแบบ 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.โกสุมพิสัย 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 ตรีฤกษ์วัฒนา

### ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

### เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

| เวลา           | หัวข้อการฝึกอบรม                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | รายละเอียด                                         |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 09.00–12.00 น. | <ul style="list-style-type: none"><li>• แนวคิดว่าการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์</li></ul> <b>Workshop : Professional Negotiation Problem</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ</li><li>• กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)</li><li>• ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา</li><li>• ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)</li><li>• สำรวจความต้องการด้วยการตั้งคำถาม</li><li>• การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา</li></ul> <b>Workshop --&gt; Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา</b> |                                                    |
| 12.00–13.00 น. | พักรับประทานอาหารกลางวัน                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | วิทยากรบรรยาย                                      |
| 13.00–16.00 น. | <ul style="list-style-type: none"><li>• การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา</li><li>• ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง</li></ul> <b>Workshop --&gt; Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ</li><li>• ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา</li><li>• ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ</li></ul> <b>Workshop --&gt; Professional Negotiation Solution</b>                                                                                    | ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น<br>กิจกรรม Workshop |

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริบทผู้เข้าอบรม