



จิตวิทยาและศิลปะ การเจรจาต่อรอง สำหรับมืออาชีพ

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจรุนแรง การทำงานและการทำธุรกิจไม่ได้จำกัดอยู่แค่การติดต่อประสานงานภายในหรือภายนอกองค์กรเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการพบปะผู้คนหลากหลายระดับ รวมไปถึงอำนาจในการต่อรอง เพื่อให้ก้าวทันและนำหน้าในสถานการณ์
หลักสูตรนี้ทำให้เข้าใจความต้องการที่แท้จริง รวมถึงผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของอีกฝ่าย โดยการใช้หลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวเจรจา ควบคุมสถานการณ์ และนำมาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารเพื่อสร้างอิทธิพลเพื่อนำพาคุณเจรจาไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการ

- การใช้หลักจิตวิทยาในการเจรจาต่อรองทั้งกับบุคคลภายในและภายนอกองค์กร
- การรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ เมื่อการเจรจาไม่เป็นไปตามแผน
- Role-Play การเจรจาแบบกลุ่มระหว่างฝ่ายงาน และการรับมือการเจรจาที่กดดัน
- Workshop: Personal Negotiation Plan การเขียนแผนการเจรจาต่อรองเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในงาน

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 27 สิงหาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พ้อยท์ เฟลินจิต

ถ.วิทยุ (รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินจิต ทางออกที่ 5)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยังอบรมมาก ยังเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th

หัวข้ออบรม

1. หลักการเจรจาต่อรองเพื่อใช้ในงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร

1. ภายในองค์กร เช่น การทำงานในฝ่ายและระหว่างฝ่ายงาน
2. ภายนอกองค์กร เช่น การติดต่อกับลูกค้า คู่ค้า ฯลฯ

2. เปลี่ยนมุมมอง – การเจรจาต่อรองคือการแก้ปัญหาร่วมกัน

1. จิตวิทยาและพฤติกรรมในการเจรจา
2. การเจรจาต่อรองจาก Win-Lose สู่ Win-Win
3. การเปลี่ยนกรอบความคิดต่อ "การเจรจาต่อรอง"
4. การเจรจาเพื่อบรรลุเป้าหมายโดยไม่ทำลายความสัมพันธ์
5. โมเดลการเจรจาแบบ Integrative vs Distributive
6. ทำไมแนวคิดแบบ "Win-Win" จึงยั่งยืนกว่าในทางธุรกิจและความสัมพันธ์

Case Study : วิเคราะห์กรณีศึกษาการเจรจาที่ล้มเหลวและสำเร็จ

Workshop : Self-Reflection - "คุณมีสไตล์การเจรจาแบบไหน?"

ประเมินแนวโน้มของตนเอง

3. รู้จักตัวเอง – อ่านใจตนเองและเท่าทันอคติ

1. การเจรจาที่ดี เริ่มจากรู้ใจตัวเอง
2. ความสำคัญของความฉลาดทางอารมณ์ในการเจรจา (EQ)
3. รู้จัก 5 อคติสำคัญที่ต้องระวัง : Anchoring, Framing, Confirmation Bias, Overconfidence, Sunk Cost Fallacy
4. เทคนิคการจัดการอารมณ์และความเครียดก่อนเข้าสู่การเจรจา
5. จิตวิทยาของความมั่นใจและความกลัว

4. เตรียมตัวให้พร้อม – พลังของ BATNA และการวางกลยุทธ์

1. กลยุทธ์ก่อนเข้าห้องเจรจา
2. พลังที่แท้จริงอยู่ที่ทางเลือกของคุณ BATNA (ทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อเจรจาล้มเหลว), Reservation Point (จุดยืนสุดท้าย), และ ZOPA (พื้นที่ที่ตกลงกันได้)
3. เทคนิคการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์คู่เจรจา
4. การกำหนดเป้าหมายแบบขาดพลาด ชัดเจนและยืดหยุ่น (Aspiration Point)
5. การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Mapping)

Workshop : "สร้าง BATNA ของคุณ" – ผู้เรียนจะได้ฝึกวางแผนการเจรจาจากสถานการณ์จริงในที่ทำงาน

5. อ่านใจคน – ค้นหาความต้องการที่ซ่อนอยู่

1. เบื้องหลังคำพูดและภาษากายคือความต้องการ
2. หลักการของ Dale Carnegie : การให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงจัง
3. เทคนิคจาก FBI โดย Chris Voss : การสะท้อนคำพูด (Mirroring) และการสรุปความเพื่อแสดงความเข้าใจ (Paraphrasing)
4. การอ่านภาษากาย (Non-verbal Cues) เพื่อจับสัญญาณที่ไม่ได้พูดออกมา

Workshop : การอ่านภาษากาย

6. สร้างอิทธิพลและการโน้มน้าวใจ – เครื่องมือสื่อสารของนักเจรจา

1. การประยุกต์ใช้หลักการสร้างอิทธิพล 6 ประการของ Cialdini ในบริบทออฟฟิศ
2. การตั้งคำถาม Strategic Questioning คำถามที่ถูกเปลี่ยนเกมส์การเจรจา
3. ศิลปะการตั้งคำถามปลายเปิด (Open-ended Questions) เพื่อขยายวงสนทนาและหาข้อมูล
4. เทคนิคการ "Framing" – การวางกรอบการนำเสนอเพื่อให้ข้อเสนอของเราน่าสนใจยิ่งขึ้น
5. Re-framing: นำเสนอข้อเสนอดียวในหลายมุมมอง

7. ปฏิบัติการเจรจา – 4 ขั้นตอนสู่ข้อตกลงที่ชาญฉลาด

1. ขั้นตอนที่ 1: แยกคนออกจากปัญหา (Separate the People from the Problem)
2. ขั้นตอนที่ 2: มุ่งเน้นที่ผลประโยชน์ ไม่ใช่จุดยืน (Focus on Interests, Not Positions)
3. ขั้นตอนที่ 3: สร้างทางเลือกที่หลากหลายเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน (Invent Options for Mutual Gain)
4. ขั้นตอนที่ 4: ยืนยันที่จะใช้เกณฑ์กลางที่เป็นรูปธรรม (Insist on Using Objective Criteria)

Role-Play : สถานการณ์จำลองการเจรจาแบบกลุ่ม (Group Role-Play) การเจรจาข้ามแผนกเพื่อจัดสรรงบประมาณ โดยมีโค้ชคอยให้คำแนะนำตามหลัก 4 ขั้นตอน

8. รับมือสถานการณ์ยาก – เมื่อการเจรจาไม่เดินไปตามแผน

1. วิธีรับมือกับพฤติกรรมก้าวร้าว การใช้เส้นเหลือง หรือการนิ่งเงียบ
 2. เทคนิค Labeling ของ Chris Voss: การระบุอารมณ์ของอีกฝ่ายเพื่อลดความตึงเครียด ("ดูเหมือนว่าคุณจะกังวลเกี่ยวกับ...")
 3. กลยุทธ์การ Go to the Balcony การขอเวลาออกเพื่อกลับมามองตั้งหลักและทบทวน BATNA
 4. จะทำอย่างไรเมื่ออีกฝ่ายมีอำนาจต่อรองสูงกว่า
- Role-Play : จำลองสถานการณ์การเจรจาที่กดดันและฝึกใช้เทคนิคเฉพาะหน้าในการรับมือ

9. สู่การเป็นมืออาชีพ – การฝึกฝนและประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง

1. สรุปภาพรวมและ Key Takeaways ทั้งหมด
2. การสร้าง Negotiation Journal
3. การสร้างวัฒนธรรมการเจรจาเชิงสร้างสรรค์ในทีมและองค์กร
4. เคล็ดลับการนำไปปรับใช้ในการทำงานจริง
5. Q&A และการให้ Feedback รายบุคคล

Workshop : เขียนแผนปฏิบัติจริง Personal Negotiation Plan

วิทยากร

อาจารย์ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

- วิทยากรที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญทางด้านการขายและการตลาด
- ผู้ประเมินประจําประจำศาลาอาญากรุงเทพใต้

- ผู้จัดการฝ่ายขาย บมจ.แมนเนเจอร์ มีเดียกรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายแฟรนไชส์ บมจ.ซีฟู้ดอลล์
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ คาร์คอนเนชั่นเซ็นเตอร์บริษัทร่วมลงทุนกับการบินไทยแห่งประเทศไทย
- รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.กรุงเทพประกันภัย

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th