



@People-Synergy

Add Friends

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO ACHIEVE WORK SUCCESS

เจรจาแบบมือโปร พิชิตทุกสถานการณ์ สร้างผลประโยชน์ร่วมกัน
Course Category : Better Communication | Course Code : CM-040



อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร การขาย การตลาด CRM และการบริการ



พุธ
24 มิถุนายน 2569
9:00 - 16:30
(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)
ยังไม่รวม VAT

SPECIAL OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท กันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *



All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114
Soi Trok-Khaosarn,
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO ACHIEVE WORK SUCCESS

เจรจาแบบมือโปร พิชิตทุกสถานการณ์ สร้างผลประโยชน์ร่วมกัน
Course Category : Better Communication | Course Code : CM-040

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสไอ (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง

เปลี่ยนจากนักเจรจาธรรมดา สู่สุดยอดนักเจรจาที่ทุกคนอยากร่วมงานด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาสำหรับ

- พนักงานจากฝ่ายงานต่างๆ : ที่ต้องใช้ทักษะการเจรจาต่อรองในการทำงาน
- ผู้บริหาร : เพื่อเจรจาต่อรองกับลูกค้า พาร์ทเนอร์ หรือทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- พนักงานขาย : เพื่อปิดการขายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ
- ผู้ที่ต้องเจรจาต่อรองเป็นประจำ : เช่น จัดซื้อ ผู้จัดการโครงการ

หากตอนนี้ คุณกำลังเจอกับปัญหาเหล่านี้อยู่

- ไม่มั่นใจในการเจรจา : กลัวการต่อรอง กลัวการปฏิเสธ
- ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการเจรจา : เจรจาไม่สำเร็จ เสียโอกาสทางธุรกิจ
- ขาดทักษะในการวิเคราะห์คู่เจรจา : ไม่รู้ว่าจะเจรจากับใครอย่างไรให้ได้ผล
- ไม่รู้จักเทคนิคการเจรจาที่หลากหลาย : ใช้แต่เทคนิคเดิมๆ ทำให้เจรจาได้ผลลัพธ์ที่ไม่ดี
- ขาดความมั่นใจในการเจรจา : ทำให้เสียเปรียบในการเจรจา

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้

- พื้นฐานของการเจรจา : ทำความเข้าใจกระบวนการเจรจาแต่ละขั้นตอน
- การเตรียมตัวก่อนเจรจา : วิธีการวางแผนและตั้งเป้าหมายในการเจรจา
- ทักษะการสื่อสาร : การใช้ภาษาและภาษากายในการเจรจา
- การวิเคราะห์คู่เจรจา : การอ่านท่าทีและความต้องการของคู่เจรจา
- เทคนิคการเจรจา : เช่น การตั้งคำถาม การฟังอย่างตั้งใจ การใช้หลักการแลกเปลี่ยน
- การเจรจาในสถานการณ์ต่างๆ
- การจัดการกับความขัดแย้ง : วิธีการแก้ไขปัญหและรักษาความสัมพันธ์กับคู่เจรจา

ซึ่งส่งผลให้

- มั่นใจในการเจรจา
- วิเคราะห์คู่เจรจาได้อย่างแม่นยำ
- ใช้เทคนิคการเจรจาที่หลากหลาย
- เจรจาต่อรองเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่เจรจา

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO ACHIEVE WORK SUCCESS

เจรจาแบบมือโปร พิชิตทุกสถานการณ์ สร้างผลประโยชน์ร่วมกัน
Course Category : Better Communication | Course Code : CM-040

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่ (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง

เนื้อหาหลักสูตร

● Module 1 : พื้นฐานการเจรจาต่อรอง

- กระบวนการของการเจรจาต่อรอง
- การเตรียมการก่อนการเจรจา
- เทคนิคการตั้งเป้าหมาย
- 4 รูปแบบในการต่อรอง

Key Takeaway: สร้างรากฐานที่แข็งแกร่งสู่ชัยชนะ! Module นี้จะปลดล็อกความลับของการเตรียมตัว และกำหนดเป้าหมายที่เฉียบคม เพื่อให้คุณก้าวเข้าสู่ทุกการเจรจาได้อย่างมั่นใจและเหนือกว่า

● Module 2 : ทักษะการสื่อสารและการวิเคราะห์คู่เจรจา

- เทคนิคการเปิดการเจรจา
- การล้วงข้อมูลและความลับ
- การอ่านคู่เจรจา
- ภาษากายกับการต่อรอง
- เทคนิคการถาม

Key Takeaway: อ่านเกมขาดทุกกระบวนการ! ต้มตำกับศิลปะแห่งการสื่อสารเพื่อ "ล้วง" ข้อมูลสำคัญ และ "อ่าน" สัญญาณจากภาษากาย เพื่อพลิกสถานการณ์ให้เป็นของคุณในทุกการเจรจา

● Module 3 : การเจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน

- เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- การเจรจาต่อรองอย่างไร ไม่ให้หลังชนฝา
- การประเมินความยากง่ายในการเจรจา
- Workshop “การเจรจาต่อรองอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ”
- สรุป ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น

Key Takeaway: บรรลุข้อตกลงที่ Win-Win ในทุกสถานการณ์! Module นี้จะมอบสุดยอดเทคนิคการเจรจา ที่สร้างสรรคผลประโยชน์ร่วมกัน พร้อมกลยุทธ์ป้องกันตัวเอง ไม่ให้ต้อง "จนมุม" แม้ในสถานการณ์ที่ยากที่สุด

แนวทางการสัมมนา

- **Workshop** : เพื่อให้ได้ฝึกปฏิบัติจริง
- **Case Study** : นำเสนอ Case Study ที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน
- **Feedback** : มีการให้ Feedback จากวิทยากรเพื่อพัฒนาการเจรจาต่อรองให้ดียิ่งขึ้น