



@People-Synergy

Add Friends

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO ACHIEVE WORK SUCCESS

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

หลายครั้ง สิ่งที่ทำให้คนเก่งไม่ก้าวหน้า
ไม่ใช่เพราะ "ความสามารถ" แต่เป็นเพราะ
"ไม่สามารถทำให้คนอื่นเห็นด้วย"



พฤหัสบดี
22 ตุลาคม 2569
9:00 - 16:30
(มือเก๋ียง 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
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 ล้วนวรรณัน



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

**หลายคนคิดว่า การเจรจา คือ เรื่องของฝ่ายขายหรือฝ่ายจัดซื้อเท่านั้น
แต่ความจริงคือ ทุกวันคุณกำลังเจรจาอยู่ตลอดเวลา**

- โดนลูกค้ากดราคาจนแทบไม่เหลือกำไร แต่ก็ต้องยอมเพราะกลัวเสียดีล
- คุยงานกับพาร์ทเนอร์หรือแผนกอื่นที่ไร กลายเป็นคน "เสียเปรียบ" หรือถูกโยนงานให้ทุกที
- เจรจาไม่เป็น อ่านเกมอีกฝ่ายไม่ออก จนถูกต้อนให้จนมุมและ "หลังชนฝา"
- ยอมให้มากเกินไป จนสูญเสียคุณค่าของสินค้า บริการ และตัวคุณเอง

คุณกำลังติดอยู่ในวงจร “กลัวเสียดีล → ยอมถอย → เสียผลประโยชน์ → ทำงานหนักแต่ได้ผลลัพธ์นิดเดียว”

ในโลกธุรกิจ... คุณไม่ได้สิ่งที่ "คุณคู่ควร" แต่คุณจะได้ในสิ่งที่ "คุณเจรจาต่อรองมาได้" ต่างหาก

ถ้ายังเจรจาด้วยสัญชาตญาณแบบเดิมๆ คุณกำลังทิ้งเงิน เวลา และโอกาสมหาศาลไป

THE CORE SHIFT

คอร์สนี้ไม่ใช่แค่สอนเทคนิค
แต่ทำให้คุณ "ได้สิ่งที่ต้องการ โดยไม่เสียความสัมพันธ์"

เราจะเปลี่ยนคุณจาก...

✗ “ผู้เสียเปรียบที่ถูกต้อนให้จนมุม”

(ยอมถอย ลดราคา และสูญเสียอำนาจต่อรอง)

✓ สู่ “นักเจรจามือโปร (Master Negotiator)”

(อ่านเกมขาด คุมเกมได้ บรรลุข้อตกลงแบบ Win-Win)

ลองจินตนาการถึงภาพที่คุณก้าวเข้าห้องประชุม
ด้วยความมั่นใจ อ่านภาษากายของคู่เจรจาออกทะลุปรุโปร่ง
ตั้งคำถามเพื่อล้วงความลับ และสามารถโน้มน้าวให้อีกฝ่าย
ยอมรับเงื่อนไขของคุณด้วยความเต็มใจ

ที่ People'S เราเชื่อว่า

การเจรจาไม่ใช่การเอาชนะให้จนมุมกันไปข้างหนึ่ง

แต่คือศิลปะการสร้าง "ผลประโยชน์ร่วมกัน"

หลักสูตรนี้จะมอบจิตวิทยาการอ่านคน

และ Tactics การสื่อสารขั้นสูง เพื่อพลิกสถานการณ์

จากเป็นรอง ให้กลายเป็นผู้คุมเกมในทุกการพูดคุย

THE CORE MODEL

THE NEGOTIATION ADVANTAGE™

เปลี่ยนจากผู้ตาม
สู่ผู้คุมเกมการเจรจา

PREPARE (เตรียมตัวเหนือกว่า)

READ (อ่านคู่เจรจาขาด)

COMMUNICATE (สื่อสารทรงพลัง)

HACK (ใช้เทคนิคเจาะใจ)

WIN-WIN (สร้างข้อตกลงที่ยั่งยืน)

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO
ACHIEVE WORK SUCCESS

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

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรรณัน



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

3 THE NEGOTIATION SUCCESS PATH

ข้อมูลตรรกะและเหตุผลที่พิสูจน์แล้วว่าเวิร์คจริง
"SUCCESS PATH" ที่คุณนำไปใช้ทำกำไรหรือตกลงได้ตามเป้าหมายของคุณได้ทันที

STAGE 1 | THINK BEFORE YOU NEGOTIATE (ชัยชนะเริ่มตั้งแต่ก่อนเข้าห้องเจรจา)

“สร้างรากฐานที่แข็งแกร่ง สู้ชัยชนะตั้งแต่ยังไม่เริ่มพูด”

- Negotiation Process | ทำความเข้าใจกระบวนการเจรจาต่อรองในแต่ละขั้นตอน
- Pre-Negotiation Planning | ความลับของการเตรียมการก่อนการเจรจา (รู้เขารู้เรา)
- Goal Setting Tactics | เทคนิคการตั้งเป้าหมายที่เฉียบคม เพื่อไม่ให้หลุดโฟกัส
- The 4 Negotiation Styles | เจาะลึก 4 รูปแบบหลักในการต่อรอง และวิธีรับมือ

🎯 Key Shift: ❌ ไปเดินสดหน้างาน ✅ เตรียมแผนและกลยุทธ์เหนือกว่าตั้งแต่ก่อนเข้าห้องประชุม

STAGE 2 | READ THE GAME (รู้เขา รู้เรา ก่อนต่อรอง)

“อ่านเกมขาดทุกกระบวนการ ล้วงความลับด้วยการสื่อสาร”

- Opening Techniques | เทคนิคการเปิดการเจรจา เพื่อคุมบรรยากาศและสร้างความเป็นกันเอง
- Information Hacking | ศิลปะการตั้งคำถาม เพื่อล้วงข้อมูลและความลับที่ซ่อนอยู่
- Reading the Counterpart | การอ่านท่าที ความต้องการ และจับสังเกตคู่เจรจา
- Body Language Decoding | การถอดรหัสภาษากาย (Body Language) กับการต่อรอง

🎯 Key Shift: ❌ พูดแต่สิ่งที่ตัวเองต้องการ ✅ สังเกต ฟัง และล้วงข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อนคู่เจรจา

NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO
ACHIEVE WORK SUCCESS

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

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

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



THE NEGOTIATION SUCCESS PATH

ข้อมูลตรรกะและเหตุผลที่พิสูจน์แล้วว่าเวิร์คจริง
"SUCCESS PATH" ที่คุณนำไปใช้ทำกำไรหรือตกลงได้ตามเป้าหมายของคุณได้ทันที

STAGE 3 | CREATE WIN-WIN OUTCOMES (เปลี่ยนการต่อสู้ เป็นการสร้างข้อตกลง)

“ปิดดีลอย่างชาญฉลาด ไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง”

- Successful Negotiation Tactics | สุดยอดเทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- Cornered Survival | กลยุทธ์ป้องกันตัวเอง การเจรจาต่อรองอย่างไร "ไม่ให้หลังชนฝา"
- Difficulty Assessment | การประเมินความยากง่ายในการเจรจาแต่ละสถานการณ์
- Workshop | Negotiation Simulation

🎯 **Key Shift:** ❌ บีบให้อีกฝ่ายแพ้ หรือยอมเสียเปรียบ ✅ บรรลุข้อตกลงที่ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย (Win-Win) และรักษาความสัมพันธ์ให้ยาวนาน



NEGOTIATION HACKS

SHORTCUTS TO
ACHIEVE WORK SUCCESS

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

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน
บมจ. เอสซี (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์
ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง



THE PEOPLE'S EXCLUSIVE TRIBE

พื้นที่สำหรับนักเจรจาที่ต้องการก้าวข้ามขีดจำกัดเดิมๆ (Action Learning Lab)

Role-Play Workshop

ฝึกฝนผ่านการจำลองสถานการณ์การเจรจา (Learning by Doing)
เพื่อให้กล้าเผชิญหน้ากับสถานการณ์จริง

Real-World Case Study

วิเคราะห์เคสสถานการณ์จริงในการทำงาน ถอดรหัสการต่อรองที่สำเร็จและล้มเหลว

Constructive Feedback

รับฟังแบ็กตรงจุดจาก "อาจารย์ไพบุลย์" ผู้เชี่ยวชาญด้านการขายและการตลาด
เพื่อขัดเกลาทักษะการเจรจาของคุณให้คมกริบ

WHO SHOULD COME?

- ผู้บริหารและหัวหน้างาน | ที่ต้องต่อรองกับลูกค้า พาร์ทเนอร์ หรือแม้แต่เจรจากับคนในทีม
- พนักงานขาย (Sales / AE) | ที่ต้องการปิดยอดขายได้รวดเร็ว ลดการหั่นราคา และเพิ่มมูลค่าให้ดี
- ฝ่ายจัดซื้อและผู้จัดการโครงการ (Procurement / PM) | ที่ต้องต่อรองรักษาผลประโยชน์ให้บริษัท
- พนักงานทุกแผนก | ที่ต้องการอัปสเกล เพื่อไม่ให้ตัวเองต้องกลายเป็น "ผู้เสียเปรียบ" ในโลกการทำงาน

OUTCOME

- ✓ มั่นใจเต็มร้อย | สลัดความกลัว พร้อมก้าวเข้าสู่ทุกเวทีเจรจาด้วยความมั่นใจ
- ✓ อ่านคนทะลุปรุโปร่ง | วิเคราะห์คู่เจรจาและจับสัญญาณภาษากายได้อย่างแม่นยำ
- ✓ คลังอาวุธเจรจา | มีเทคนิคและเทคนิคหลากหลายรูปแบบเพื่อรับมือทุกสถานการณ์
- ✓ ไม่โดนเอาเปรียบ | รู้วิธีหลบหลีกจากการถูกต้อนให้จนมุม และปกป้องผลประโยชน์ได้
- ✓ สร้างมิตรภาพระยะยาว | ปิดดีลแบบ Win-Win ที่อีกฝ่ายก็แฮปปี้ และอยากร่วมงานกันต่อ

คนที่สร้างความสำเร็จในองค์กรได้มากที่สุด มักไม่ใช่คนที่มีเหตุผลดีที่สุด
แต่คือคนที่สามารถสร้างการยอมรับและข้อตกลงร่วมกันได้ดีที่สุด

[PREPARE. PERSUADE. PROFIT. | NEGOTIATION HACKS]