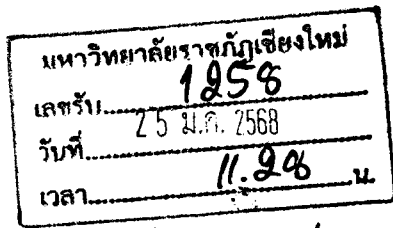


rethink
ACADEMY



ทฤษฎี/วิศวะ/กพด.

Co-Hosted By:



DUGA
The Digital Technology User Group Association
สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

สศท.ว021/2568

วันที่ 17 มกราคม 2568

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 2

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

สถาบัน Rethink Academy โดย กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 2 Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #2) วันที่ 27 - 28 มีนาคม 2568 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

เนื้อหาหลักในการอบรม ความสำคัญของการเจรจาต่อรองกับการดำเนินธุรกิจ, จิตวิทยา และองค์ประกอบจำเป็นในการเจรจาต่อรอง, การแก้ไขสถานการณ์เมื่อถูกปฏิเสธ พลิกเป็นโอกาส, การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ ในทุกขั้นตอน อย่างมืออาชีพ, จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง กับบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน, หลักการและหัวใจสำคัญการเจรจาต่อรองแบบทีม แบบกลุ่ม

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัล, ฝ่ายสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์, ฝ่ายวางแผนและกลยุทธ์, ฝ่ายทรัพยากรบุคคล และพัฒนาองค์กร, ฝ่ายเกี่ยวข้องกับการเจรจา

จึงขอเรียนเชิญท่านพิจารณาในการส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมหลักสูตรดังกล่าว ท่านสามารถลงทะเบียนได้ทั้งแบบทั่วไป และ/หรือ แบบรับสิทธิพิเศษในรูปแบบ Membership (ข้าราชการและบุคลากรภาครัฐ สามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ตามระเบียบที่อยู่ในเอกสารแนบนี้) สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณอริสเบลล์ เบญจิม โทร. 02-661-7750 ต่อ 221, 223, 233 และ 198 อีเมล Arisbella@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

เรียน อธิการบดี

เพื่อโปรดทราบ

เพื่อโปรดพิจารณา

เห็นควร: *อริสเบลล์ เบญจิม โทร.*

อริสเบลล์

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัญญา แสงหาบุญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

Sy
(นายสมศักดิ์ นิลวงษ์)

รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการกองกลาง
25 มี.ค. 2568

(นายสยาม กันหาลีลา)

รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการกองกลาง

25 มี.ค. 2568

เห็นชอบ-ดำเนินการตามเสนอ

อรุณ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรพิมล วงศ์สุข)

รองอธิการบดี ๑๗ มี.ค. ๖๘

Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #2 หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 2

สาระสำคัญของหลักสูตร

หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 2 (Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #2) นี้ เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบตามแนวทางที่วิทยาการสำเร็จการศึกษาเรื่องการเจรจาต่อรอง Negotiation Essential และการเจรจาต่อรองขั้นสูง Advance Negotiation จาก มหาวิทยาลัย Notre Dame University ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้การออกแบบเนื้อหาการเจรจาต่อรองแบบเข้มข้น เพราะเนื้อหาได้จากการวิจัย การค้นคว้า กรณีศึกษา บทความ สัมภาษณ์ผู้เจรจาต่อรองทุกฝ่าย และเนื้อหาจากการไปเรียนเพิ่มเติมในหลายสถาบัน และวิทยาการได้รับการเป็น วิทยาการรับรอง Certified Trainer เพื่อสอนหลักสูตรเจรจาต่อรองจากสถาบัน SAP ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้ออกแบบเนื้อหา กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ที่เหมาะกับผู้บริหารที่ต้องการเรียนรู้การเจรจาต่อรอง แบบเจาะลึกถึงกลยุทธ์ ทุกแง่มุม ที่สามารถนำไปใช้ได้ทันที

ในการพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อผู้บริหาร นั้น ทำให้ผู้บริหารที่เข้าอบรมสามารถที่จะสร้างหลักในการวาง กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมุ่งเน้น 4 กระบวนการหลัก ๆ ได้แก่

ขั้นที่ 1: เข้าใจตนเอง เข้าในสถานะแวดล้อม

- ต้องถูกนำมาพิจารณาอย่างรอบคอบ ในทุกมิติทั้งในแง่ที่ดีและในแง่ที่ไม่ดี แต่เป็นความสำคัญที่จะต้อง เข้าใจกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

ขั้นที่ 2: เป้าหมายของตนเอง เป้าหมายองค์กร

- ต้องเข้าใจเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของนโยบายการเจรจาต่อรองที่ชัดเจน ซึ่งต้องเป็นสิ่งที่จับต้องได้ อธิบายได้ว่าความต้องการหรือความปรารถนาที่แท้จริงในการเจรจาคืออะไร ซึ่งมุมมองที่อยากจะได้ เป็นในอนาคตนั้น ดังนั้นถ้าผู้บริหารประกาศเป้าหมายที่แท้จริง ก็จะทำให้มีโอกาสในการบรรลุถึงเป้าหมายได้ น้อยลง ส่งผลทำให้การเจรจาต่อรองไม่ประสบความสำเร็จ

ขั้นที่ 3: เข้าใจคู่เจรจาต่อรอง การสื่อสารและโน้มน้าวใจในการเจรจาต่อรอง

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เป็นการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะลดช่องว่างในการ สื่อสาร เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการพัฒนาทักษะในการโน้มน้าวใจ ใช้วาจาศิลป์ในการสื่อสารได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นที่ 4: เข้าใจหลักการวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก สำหรับผู้บริหาร

- มีแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก ที่ทันสมัยสอดคล้องกับแนวทางการวาง กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้ผู้บริหารมีแนวทางที่ชัดเจน สามารถนำไปใช้ในการ บริหารงานการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้สามารถพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก เป็นความเข้าใจการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการติดต่อธุรกิจ ผ่านหลักการเจรจาต่อรองที่สร้างสรรค์แบบ Win-Win ในรูปแบบต่าง ๆ ผ่านการเรียนรู้และฝึกหัดด้วยตนเองทุกคนที่เข้าอบรม เพื่อความเข้าใจแบบเจาะลึก
2. เพื่อให้สามารถออกแบบ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก ตามสถานการณ์ที่แตกต่าง เพื่อเลือกนำกลยุทธ์ที่เหมาะสมมาใช้ในการเจรจาต่อรองกับคู่เจรจา ไม่ว่าจะ เป็น ภายในองค์กรและภายนอกองค์กร เพื่อประโยชน์ในการใช้สร้างโอกาส และแนวทางการสื่อสารด้วยการโน้มน้าวใจ ให้แก่คู่ค้าทางธุรกิจ
3. เพื่อให้สัมผัสได้ถึงประสบการณ์ในการเจรจาต่อรอง ทำให้เปลี่ยนมุมมองว่า ถ้า การเจรจาต่อรอง ก็จะไม่ใช่ว่าง่ายอย่างที่คิด เข้าใจหลักกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่ถูกต้อง
4. ผู้บริหารระดับสูงสามารถนำกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก เพื่อมาใช้สร้างกลไกการสื่อสารแบบ Win-Win ทำให้เพิ่มโอกาสในการสร้างความพึงพอใจให้ทั้งสองฝ่าย นำมาซึ่งการสร้างธุรกิจระยะยาวอย่างต่อเนื่อง
5. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์ และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง ที่เข้ารับการศึกษาร่วมกันเพื่อพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก สร้างเครื่องมือในการเจรจาต่อรองที่ช่วยเหลือกัน ทำให้มีกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองที่เหนือชั้น
6. มีมุมมองในเรื่องการเจรจาต่อรองที่เปลี่ยนไป ขจัดความคิดว่าการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่น่ากลัว เอาเปรียบ เป็นเรื่องความจำเป็นที่ต้องใช้เพื่อทำให้การทำงานร่วมกันรื่นไหล และรักษาระดับความสัมพันธ์ระยะยาวที่ดีต่อกัน

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูงที่ต้องรับผิดชอบงานด้านกลยุทธ์และการตลาด ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน และรัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ ด้านการศึกษา ด้านสาธารณสุข ด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่ต้องการเพิ่มพูนทักษะและศักยภาพในการวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก ผู้ที่ทำงานด้านการวิเคราะห์และการคาดเดา เหตุการณ์ในอนาคตที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กร เพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการติดต่อธุรกิจ ให้ทันกับสถานการณ์การที่แตกต่างกันออกไป

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 27 - 28 มีนาคม 2568 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนปกติ

อัตราค่าลงทะเบียน	ราชการ / รัฐวิสาหกิจ		บริษัทเอกชน / บุคคลทั่วไป	
	1 ท่าน	โปรโมชั่น 2 ท่าน ท่านละ	1 ท่าน	โปรโมชั่น 2 ท่าน ท่านละ
ราคา/ท่าน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)	16,900	14,900	16,900	14,900
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	1,183	1,043	1,183	1,043
ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	18,083	15,943	18,083	15,943
หัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)	169 (1%)	149 (1%)	507 (3%)	447 (3%)
ยอดรวมหักภาษี ณ ที่จ่าย	17,914	15,794	17,576	15,496

ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนสมาชิก (ระยะเวลา 12 เดือน หลักสูตรใดก็ได้)

ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	199,000.00	13,930.00	212930.00	1,990.00	210,940.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	199,000.00	13,930.00	212930.00	5,970.00	206,960.00	3%
แพ็คเกจ Platinum (12 คน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	159,000.00	11,130.00	170130.00	1,590.00	168,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	159,000.00	11,130.00	170130.00	4,770.00	165,360.00	3%
แพ็คเกจ Gold (8 คน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	109,000.00	7,630.00	116630.00	1,090.00	115,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	109,000.00	7,630.00	116630.00	3,270.00	113,360.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการ โดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการศึกษาอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ.๒๕๔๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่อีเมล arisbella@duga.or.th

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนและแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) มาที่อีเมล arisbella@duga.or.th
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อีลลายนแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

- ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
- ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 10 มีนาคม 2568 การยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 17 มีนาคม 2568 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าและเอกสารประกอบการอบรม)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท์ อีลลายนแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม อริสเบลล์ (อลิซ) 02-661-7750 ต่อ 221, 230 และ 233

Line Official : @dugathailand FB : สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย – DUGA

Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #2

หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 2

วันที่ 27 มีนาคม 2568

Day 1	หัวข้อการอบรม
09:00 – 16:00 น.	<p>หัวข้อที่ 1: Why are Breakthrough Negotiation Strategies important for Executive?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวทางกลยุทธ์การบริหารธุรกิจเพื่อผลสำเร็จที่ยั่งยืน ● ความสำคัญของการเจรจาต่อรองสำหรับผู้บริหาร ● กรอบการเจรจาต่อรอง และการสร้างการรับรู้ในการเปิดเวทีในการเจรจาต่อรอง <p>หัวข้อที่ 2: จิตวิทยาในการบริหารตนเองในการเจรจาต่อรอง เพื่อความสำเร็จ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● วิเคราะห์ 3 สถานการณ์วิกฤต เพื่อค้นหาแนวทางการแก้ไข ● หัวใจสำคัญ ในการเจรจาต่อรอง เพื่อความเป็นเลิศในการเจรจาต่อรองทุกครั้ง ● 4 เสาหลักในการเจรจาต่อรอง ที่มีประสิทธิผล ● การจัดการความกลัว ในการเจรจาต่อรอง เพราะเป็นจุดเริ่มต้นของความล้มเหลว <p>หัวข้อที่ 3: กฎทองการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวทางในการพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ● ประเภทการกดดันในการเจรจาต่อรอง และการนำไปใช้ ● กฎทองการเจรจาต่อรอง เพื่อความสำเร็จ <p>หัวข้อที่ 4: องค์ประกอบการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● องค์ประกอบสำคัญ 8 ประการสู่การเจรจาที่ประสบความสำเร็จ ● ความแตกต่างของการเจรจาต่อรอง ในสถานการณ์ต่าง ๆ แบบ 360 องศา เช่น การเจรจาต่อรองกับพนักงานในการทำงาน การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ● 3 กลยุทธ์สำคัญ ที่เป็นองค์ประกอบสำคัญในการเจรจาต่อรอง เพื่อผลสำเร็จ ● การเจรจาข้อตกลงและเงื่อนไขที่ดีขึ้น <p>หัวข้อที่ 5: การถูกปฏิเสธในการเจรจาต่อรองและการแก้สถานการณ์ให้กลายเป็นโอกาส</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 4 ปัจจัยทำให้ข้อเสนอถูกปฏิเสธในการเจรจาต่อรอง ● แนวทางการแก้ไขสถานการณ์การเจรจาต่อรอง จากร้ายให้กลายเป็นดี ● บันได 3 ชั้นของการสื่อสาร เพื่อการแก้สถานการณ์ให้ได้เปรียบ

	<p>หัวข้อที่ 6: การสื่อสาร ในการเจรจาต่อรอง เพื่อการโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 รูปแบบการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง • การนำ 4 รูปแบบไปใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความพอใจในผลลัพธ์การเจรจาต่อรอง <p>กิจกรรม: 1) ทุกคนจะได้รับการฝึกหัดการเจรจาต่อรองเป็นรายบุคคล ชุดที่ 1</p> <p>2) แบ่งปันประสบการณ์ การเจรจาต่อรอง Experience Sharing แบบ Active Learning</p> <p>3) Workshop ประชุม กลุ่ม ร่วมกันค้นหา โขลุขันธ์การเจรจาต่อรอง</p>
สรุปวันที่ 1 & Reflection	

วันที่ 28 มีนาคม 2568	
Day 2	หัวข้อการอบรม
09:00 – 16:00 น.	<p>หัวข้อที่ 7: การเจรจาต่อรองกับคนที่ยาก ด้วยเกม 3+1</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3+1 ทางเลือกในการเล่นเกมนการเจรจาต่อรอง • ข้อดี ข้อเสียของเกมนการเจรจาต่อรองในแต่ละแบบ <p>หัวข้อที่ 8: จิตวิทยาการเจรจาต่อรอง กับ คน 3 รูปแบบ</p> <ul style="list-style-type: none"> • บุคลิกภาพ 3 ประการในการเจรจาต่อรอง • การกำหนดบุคลิกภาพเพื่อตัดสินใจการเป็นตัวคุณ ให้เข้าใจจุดอ่อน จุดแข็ง • การประเมินคุณลักษณะของคู่เจรจาต่อรอง <p>หัวข้อที่ 9: การวิเคราะห์การสื่อสารของ บุคลิกภาพ 3 แบบ</p> <ul style="list-style-type: none"> • ประเภทของภาษาที่ต้องใช้แต่ละของนักเจรจาต่อรอง 3 แบบ • ข้อโต้แย้งที่โน้มน้าวใจมากที่สุดสำหรับแต่ละโปรไฟล์ <p>หัวข้อที่ 10: การสร้างอำนาจและการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> • ความสำคัญของการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง • แหล่งที่มาแห่งอำนาจในการเจรจาต่อรอง • 2 กลยุทธ์สำคัญในการโน้มน้าวใจคู่เจรจาต่อรอง <p>หัวข้อที่ 11: การเจรจาต่อรองเป็นทีม</p> <ul style="list-style-type: none"> • ความสำคัญในการเจรจาต่อรองแบบกลุ่ม • วิเคราะห์สาเหตุการเจรจาแบบกลุ่มจึงเป็นเรื่องยาก • ความท้าทายเมื่อต้องเจรจาต่อรองกลุ่ม • หัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรองกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ • วิเคราะห์บทบาทในการเจรจาต่อรองกลุ่ม

- กิจกรรม: 1) ทุกคนจะได้รับการฝึกหัดการเจรจาต่อรอง ชุดที่ 2
2) แบ่งปันประสบการณ์ การเจรจาต่อรอง Experience Sharing แบบ Active Learning
3) Workshop ประชุม กลุ่ม ร่วมกันค้นหา โซลูชันการเจรจาต่อรอง

สรุปวันที่ 2 Key takeaways, Reflection



ผู้อำนวยการหลักสูตร และวิทยากร :

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย เกียรตินิยมอันดับ 1 สาขาการบริหารจัดการ และ สำเร็จการศึกษาโดยตรง
ด้านการขายและการเจรจาต่อรอง จากประเทศสหรัฐอเมริกา



- นักเรียนทุนด้าน “การเป็นวิทยากร(ผู้สอน)ด้านการบริหารจัดการ MTP: Management Training Program” จาก
รัฐบาลญี่ปุ่น โดยไปศึกษาเรื่องการบริหารจัดการจากประเทศญี่ปุ่น
- จบการศึกษาด้านการขายโดยตรงจาก University of San Francisco, USA
- ประสบการณ์เคยทำงานเป็น “วิศวกรฝ่ายขาย” “ผู้อำนวยการฝ่ายขาย” ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
ด้านสารสนเทศมาก่อน
- ผู้บริหารบริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา
- ประสบการณ์มากกว่า 15 ปี ในตำแหน่งผู้บริหาร (ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้)
- ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ออกอากาศทางสถานีเนชั่น
- สำเร็จการศึกษาโดยตรงด้านการขายและการเจรจาต่อรองจากประเทศสหรัฐอเมริกา
 - Certificate of Expert Sales Management Program from University of San Francisco, USA
 - Certificate of Transitioning to Sales Management Program from University of San Francisco, USA
 - Certificate of Sales Management Program from University of San Francisco, USA
 - Certificate of Negotiation Essential, Notre Dame University, USA
 - Certificate of Advance Negotiation, Notre Dame University, USA
 - Certificate of Principle of Persuasion (POP) Workshop: The New York Time Business Best Seller for over 16 weeks)
 - Certificate of Strategies for Conflict Management Program from Notre Dame University, USA

