

หลักสูตร

จิตวิทยาและวาทศิลป์การโน้มน้าวใจ

The Power of Persuasion



เปิดเผยความลับที่สำคัญที่คุณต้องรู้..ที่นักเจรจาต่อรอง
ระดับโลกนำมาใช้ เพื่อให้ตนเองได้รับชัยชนะในทุกสนาม
ของการเจรจาต่อรอง)



An Official Subscriber to and use of The
Negotiation, Teamwork and Decision Making

exercise Developed by The Dispute Resolution Research

Center at Kellogg School of Management at Northwestern University

Training Methodology applies from Notre Dame University, USA that Dr. Surachai obtained The Certificate of Negotiation Essential Program.



ความเป็นมา:

เป็นที่ทราบกันดีว่า กระแสของการแข่งขันทางธุรกิจนั้น มีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น การเจรจาในรูปแบบถูกนำมาใช้เพื่อเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่จะทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะควบคุมในทุกสถานการณ์ให้จงได้ ด้วยเหตุผลคือการทำที่ต้องการทำให้ตนเองนั้นอยู่ในสถานะที่อยู่เหนือสภาพของการแข่งขัน กล่าวคือผู้ที่สนทนากับด้วยนั้น จะคล้อยตามในสิ่งซึ่งทำการสนทนาในครั้งนั้น ๆ และยินดีให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มใจปราศจากอคตินิยม ดังเช่นผู้นำระดับโลกล้วนแต่ใช้หลักจิตวิทยาการโน้มน้าวใจมาเป็นเครื่องมือและกลไกที่สำคัญในการขับเคลื่อนให้คนรอบข้างนั้นมีความยินดีที่จะให้ความช่วยเหลือทั้งร่างกายและจิตใจ จึงเป็นเหตุให้ผู้ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานไม่ว่า จะเป็นผู้บริหาร ผู้จัดการ หรือแม้แต่ผู้ทำหน้าที่ที่จะต้องติดต่อผู้คนดังเช่น ผู้แทนฝ่ายขาย จะต้องถูกวัดและประเมินความสำเร็จในการทำงาน ซึ่งบ่อยครั้งนั้นที่การประเมินนั้นจะไม่บรรลุถึงเป้าหมาย ด้วยเหตุนี้เองจากการขาดหลักที่สำคัญในการโน้มน้าวใจให้ผู้อื่นนั้นคล้อยตาม เห็นด้วยหรือแม้แต่การช่วยเหลือ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญในหลากหลายองค์กรต่างหันมาทำความเข้าใจและเรียนรู้เพิ่มเติมถึงจิตวิทยาการโน้มน้าวใจ เพื่อความสำเร็จในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นรูปธรรม

หลักสูตร “จิตวิทยาและวาทศิลป์การโน้มน้าวใจ (The Power of Persuasion)” นั้นเป็นการผสมผสานการโน้มน้าวใจอีกฝ่ายหนึ่งผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และทางจิตวิทยา ทำให้มีความเข้าใจได้ชัดเจนและที่สำคัญสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เป็นอย่างดี เป็นรูปธรรมที่สุดในยุคปัจจุบัน ซึ่งนำมาซึ่งความได้แต้มต่อในการเจรจาต่อรอง และนำมาซึ่งผลประโยชน์หรือตามความคาดหวังที่องค์กรมีไว้

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร :

- 1) เข้าใจในหลักการกลไกที่จะให้ในการขับเคลื่อนความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- 2) ทฤษฎีที่สำคัญที่ต้องใช้ในการเจรจาต่อรอง เช่น หลักการโน้มน้าวใจ ทฤษฎีเกม
- 3) สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

รายละเอียดหลักสูตร :

วันที่ 1 หลักวิธีการโน้มน้าวใจกับการเจรจาต่อรอง

- องค์ประกอบของความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบ “ชนะ” ทุกกรณี
- ทฤษฎีเกม (Game Theory) กับการเจรจาต่อรองและการไปประยุกต์ใช้
- แนวคิด การเจรจาต่อรองแบบ Win-Win, เกมศูนย์ , เกมบวก, และเกมลบ
- ความสำคัญในการโน้มน้าวใจกับการเจรจาต่อรอง
- บทบาทในการโน้มน้าวใจและวิธีการที่นำมาใช้ในปัจจุบัน
- วิเคราะห์จุดอ่อนผู้ที่ต้องโน้มน้าวใจเพื่อการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบการโน้มน้าวใจ และวิธีการนำไปปฏิบัติ
- 8 หลักวิธีการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น
- ชมวีดีทัศน์และทำWorkshop

วันที่ 2 กลยุทธ์การโน้มน้าวใจเพื่อให้ได้เปรียบในสนามการเจรจาต่อรอง

- การวิเคราะห์ความคล้อยตามการโน้มน้าวใจ
- หลักการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่นในรูปแบบต่างๆ และประยุกต์ใช้
- การแลกเปลี่ยนเพื่อการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น
- แนวคิด เรื่องความเคยชินและการมีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจ
- การปรับเปลี่ยนมุมมองให้ผู้อื่นคล้อยตามแบบปราศจากเงื่อนไข
- กระแสสังคมและกลวิธีการโน้มน้าวใจอย่างได้ผล
- การสร้างข้อจำกัด เพื่อขจัดความขัดแย้งในใจผู้อื่น
- การสร้างอิทธิพลเหนือใจ ให้ผู้อื่นทำตาม
- การประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรองในชีวิตจริง
- ชมวีดีทัศน์และทำWorkshop



วิธีการสัมมนา :

- ดัดแปลงมาจาก หลักสูตร “Essential Negotiation” Notre Dame University
- แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method)
- จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop ได้ทำ Work Shop รายบุคคล
- บทบาทสมมุติ
- กรณีศึกษา (Case Studies)
- ชมวีดีทัศน์

ระยะเวลาในการจัดสัมมนา : 2 วันเต็ม

วิทยากร



ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

สำเร็จการศึกษาโดยตรง ด้านการเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจ

- Certificate of Negotiation Essential, Notre Dame University, USA
- Certificate of Advance Negotiation, Notre Dame University, USA
- Certificate of Principle of Persuasion (POP) Workshop: (Base on Scientific Research of Dr.Robert Cialdini, Author, Influence :Science & Practice: The New York Time Business Best Seller for over 16 weeks)
- Certificate of Strategies for Conflict Management Program from Notre Dame University, USA
- 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

อัตราค่าสัมมนา

ราคา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	ยอดสุทธิ
12,000.-	840.-	360.-	12,480.-

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมหรือสำรองที่นั่ง โทร. 02 349 1788 / 083 276 8877 / 080 620 8877 / 092 267 1789

FAX. 02 349 1789 E-mail: training@stepplus.org

หลักสูตรนี้ สามารถจัดเป็น Inhouse Training ได้

กรุณาชำระค่าสัมมนาโดยโอนเงินสัมมนาผ่านบัญชี ในนาม “บริษัท ที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ จำกัด”
 ธนาคารกสิกรไทย สาขาอ่อนนุช 39 ประเภทบัญชี ออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 746-2-39224-3
 ที่อยู่ 1991/157 ถนนอ่อนนุช เขตสวนหลวง แขวงสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3-0300-5638-2 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0-1055-43021-83-5
 **หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 10 วัน
 มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมการอบรม