มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
รับที่ 418 69
วันที่ 18 มี.ค. 69
เวลา 8.31 น.

Co-Hosted By:

rethink ACADEMY

DUGA Thai Digital Technology User Group Association สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

ที่ 157/69
20 มี.ค. 69
10:10

สดท.ว036/2569

วันที่ 13 มีนาคม 2569

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร **Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #4**

เรียน อธิการบดี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

สถาบัน Rethink Academy โดย กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ**หลักสูตร Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #4** (เจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 4) วันที่ 11 - 12 พฤษภาคม 2569 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

**สิ่งที่ได้รับจากหลักสูตรนี้**

- Strategic Negotiation Thinking ยกระดับมุมมองการเจรจาต่อรอง สู่การคิดเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบ
- Negotiation Strategy & Deal Architecture ออกแบบกลยุทธ์และโครงสร้างการเจรจา เพิ่มโอกาสในการบรรลุผล
- Persuasive Communication & Executive Influence เสริมทักษะการสื่อสารและการโน้มน้าวใจคู่เจรจาเพื่อ Win-Win
- Negotiation Psychology & Counterpart Analysis เข้าใจจิตวิทยาและพฤติกรรมของคู่เจรจา เพื่อเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสม
- High-Impact Deal Making ออกแบบการเจรจาและข้อตกลงที่สร้างทั้งคุณค่าธุรกิจและรักษาความสัมพันธ์ระยะยาว

**หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ**

ผู้บริหารและผู้นำองค์กร ที่ต้องมีบทบาทในการเจรจา การตัดสินใจ และบริหารความสัมพันธ์ทั้งภายนอกและภายในองค์กร เช่น CEO, Managing Director, Executive Director ทั้งสาย Strategy, Business Development, Marketing & Sales, Procurement และผู้ที่ต้องรับผิดชอบการเจรจาในทุกสายงานทั้งภาครัฐและเอกชน

**จึงขอเรียนเชิญท่านพิจารณาในการส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมหลักสูตรดังกล่าว ท่านสามารถลงทะเบียนได้ทั้งแบบทั่วไป และ/หรือ แบบรับสิทธิพิเศษในรูปแบบ Membership (ข้าราชการและบุคลากรภาครัฐ สามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ตามระเบียบที่อยู่ในเอกสารแนบนี้)** สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ได้ที่ อภิญญา (หมิว) โทร.092-259-2604, 02-661-7750 ต่อ 233 แล 230 อีเมล Apinya@duga.or.th หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัลยา แสวงหาบุญ)
เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

rethink ACADEMY

Co-Hosted By:

DUGA

# Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #4

# หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 4

**สาระสำคัญของหลักสูตร**

เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบตามแนวทางที่วิทยากรสำเร็จการศึกษาเรื่องการเจรจาต่อรอง Negotiation Essential และการเจรจาต่อรองชั้นสูง Advance Negotiation จาก มหาวิทยาลัย Notre Dame University ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้การออกแบบเนื้อหาการเจรจาต่อรองแบบเข้มข้น เพราะเนื้อหาได้จากการวิจัย การค้นคว้า กรณีศึกษา บทความ สัมภาษณ์ผู้เจรจาต่อรองทุกฝ่าย และเนื้อหาจากการไปเรียนเพิ่มเติมในหลายสถาบัน และวิทยากรได้รับการเป็นวิทยากรรับรอง Certified Trainer เพื่อสอนหลักสูตรเจรจาต่อรองจากสถาบัน SAP ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้ออกแบบเนื้อหากลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ที่เหมาะกับผู้บริหารที่ต้องการเรียนรู้การเจรจาต่อรอง แบบเจาะลึกถึงกลยุทธ์ ทุกแง่มุม ที่สามารถนำไปใช้ได้ทันที

ในการพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อผู้บริหาร นั้น ทำให้ผู้บริหารที่เข้าอบรมสามารถที่จะสร้างหลักในการวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมุ่งเน้น 4 กระบวนการหลัก ๆ ได้แก่

ขั้นที่ 1: เข้าใจตนเอง เข้าในสภาวะแวดล้อม

- ต้องถูกนำมาพิจารณาอย่างรอบคอบ ในทุกมิติทั้งในแง่ที่ดีและในแง่ที่ไม่ดี แต่เป็นความสำคัญที่จะต้องเข้าใจกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

ขั้นที่ 2: เป้าหมายของตนเอง เป้าหมายองค์กร

- ต้องเข้าใจเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของนโยบายการเจรจาต่อรองที่ชัดเจน ซึ่งต้องเป็นสิ่งที่จับต้องได้ อธิบายได้ว่าความต้องการหรือความปรารถนาที่แท้จริงในการเจรจารองคืออะไร ซึ่งมุมมองที่อยากจะได้เป็นในอนาคตนั้น ดังนั้นถ้าผู้บริหารปราศเป้าหมายที่แท้จริง ก็จะทำให้มีโอกาสในการบรรลุถึงเป้าหมายได้น้อยลง ส่งผลทำให้การเจรจาต่อรองไม่ประสบความสำเร็จ

ขั้นที่ 3: เข้าใจคู่เจรจาต่อรอง การสื่อสารและโน้มน้าวใจในการเจรจาต่อรอง

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เป็นการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะลดช่องว่างในการสื่อสาร เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการพัฒนาทักษะในการโน้มน้าวใจ ใช้วาทศิลป์ในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นที่ 4: เข้าใจหลักการวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก สำหรับผู้บริหาร

- มีแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก ที่ทันสมัยสอดคล้องกับแนวทางการวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้ผู้บริหารมีแนวทางที่ชัดเจน สามารถนำไปใช้ในการบริหารงานการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Co-Hosted By:

rethink ACADEMY

**วัตถุประสงค์และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. เพื่อให้สามารถพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก เป็นความเข้าใจการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการณ์ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการติดต่อธุรกิจ ผ่านหลักการเจรจาต่อรองที่สร้างสรรค์แบบ Win-Win ในรูปแบบต่าง ๆ ผ่านการเรียนรู้และฝึกหัดด้วยตนเองทุกคนที่เข้าอบรม เพื่อความเข้าใจแบบเจาะลึก
2. เพื่อให้สามารถออกแบบ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก ตามสถานการณ์ที่แตกต่าง เพื่อเลือกนำกลยุทธ์ที่เหมาะสมมาใช้ในการเจรจาต่อรองกับคู่เจรจา ไม่ว่าจะเป็น ภายในองค์กรและภายนอกองค์กร เพื่อประโยชน์ในการใช้สร้างโอกาส และแนวทางการสื่อสารด้วยการโน้มน้าวใจ ให้แก่คู่ค้าทางธุรกิจ
3. เพื่อให้สัมผัสได้ถึงประสบการณ์ในการเจรจาต่อรอง ทำให้เปลี่ยนมุมมองว่า ถ้ การเจรจาต่อรอง ก็จะไม่ใช่เรื่องยากอย่างที่คิด าเข้าใจหลักกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่ถูกวิธี
4. ผู้บริหารระดับสูงสามารถนำกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก เพื่อมาใช้สร้างกลไกการสื่อสารแบบ Win-Win ทำให้เพิ่มโอกาสในการสร้างความพึงพอใจให้ทั้งสองฝ่าย นำมาซึ่งการสร้างธุรกิจระยะยาวอย่างต่อเนื่อง
5. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิสัยทัศน์ และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูงที่เข้ารับการศึกษาด้วยกันเพื่อพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบเจาะลึก สร้างเครื่องมือในการเจรจาต่อรองที่ช่วยเหลือกัน ทำให้มีกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองที่เหนือชั้น
6. มีมุมมองในเรื่องการเจรจาต่อรองที่เปลี่ยนไป ขจัดความคิดว่าการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่น่ากลัว เอาเปรียบ เป็นเรื่องความจำเป็นที่ต้องใช้เพื่อทำให้การทำงานร่วมกันรื่นไหล และรักษาระดับความสัมพันธ์ระยะยาวที่ดีต่อกัน

**กลุ่มเป้าหมาย**

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

**ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม**

วันที่ 11 - 12 พฤษภาคม 2569 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออก 4)

Co-Hosted By:

rethink ACADEMY

**ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนปกติ**

| อัตราค่าลงทะเบียน | ราชการ / รัฐวิสาหกิจ | | | บริษัทเอกชน / บุคคลทั่วไป | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 ท่าน | โปรโมชั่น 2 ท่าน (ท่านละ) | โปรโมชั่น 3 ท่าน (ท่านละ) | 1 ท่าน | โปรโมชั่น 2 ท่าน (ท่านละ) | โปรโมชั่น 3 ท่าน (ท่านละ) |
| ราคา/ท่าน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) | 16,900 | 14,900 | 13,900 | 16,900 | 14,900 | 13,900 |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% | 1,183 | 1,043 | 973 | 1,183 | 1,043 | 973 |
| ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม | 18,083 | 15,943 | 14,873 | 18,083 | 15,943 | 14,873 |
| หัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) | 169 (1%) | 149 (1%) | 139 (1%) | 507 (3%) | 447 (3%) | 417 (3%) |
| ยอดรวมหักภาษี ณ ที่จ่าย | 17,914 | 15,794 | 14,734 | 17,576 | 15,496 | 14,456 |

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

**วิธีชำระค่าลงทะเบียน**

1.กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนและแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) มาที่อีเมล arisbella@duga.or.th

2.ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

rethink ACADEMY

Co-Hosted By:

DUGA

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

หมายเหตุ: **สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 27 เมษายน 2569** การยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และ**ทำการยกเลิกก่อนวันที่ 30 เมษายน 2569** (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารประกอบการอบรม)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ๊บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม อริสแบลล์ (อลิซ) 02-661-7750 ต่อ 221, 230 และ 233 หรือ 061-459-8979
Line Official : @dugathailand FB : สมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย – DUGA

rethink ACADEMY

Co-Hosted By:

DUGA

# Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #4

# หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 4

| วันที่ 11 พฤษภาคม 2569 | |
|---|---|
| **Day 1** | **หัวข้อการอบรม** |
| 09:00 – 16:00 น. | **หัวข้อที่ 1: Why are Breakthrough Negotiation Strategies important for Executive?**<br>• แนวทางกลยุทธ์การบริหารธุรกิจเพื่อผลสำเร็จที่ยั่งยืน<br>• ความสำคัญของการเจรจาต่อรองสำหรับผู้บริหาร<br>• กรอบการเจรจาต่อรอง และการสร้างการรับรู้ในการเปิดเวทีในการเจรจาต่อรอง<br><br>**หัวข้อที่ 2: จิตวิทยาในการบริหารตนเองในการเจรจาต่อรอง เพื่อความสำเร็จ**<br>• วิเคราะห์ 3 สถานการณ์วิกฤต เพื่อค้นหาแนวทางการแก้ไข<br>• หัวใจสำคัญ ในการเจรจาต่อรอง เพื่อความเป็นเลิศในการเจรจาต่อรองทุกครั้ง<br>• 4 เสาหลักในการเจรจาต่อรอง ที่มีประสิทธิผล<br>• การขจัดความกลัว ในการเจรจาต่อรอง เพราะเป็นจุดเริ่มต้นของความล้มเหลว<br><br>**หัวข้อที่ 3: กฎทองการเจรจาต่อรอง**<br>• แนวทางในการพัฒนากลยุทธ์การเจรจาต่อรอง<br>• ประเภทการกดดันในการเจรจาต่อรอง และการนำไปใช้<br>• กฎทองการเจรจาต่อรอง เพื่อความสำเร็จ<br><br>**หัวข้อที่ 4: องค์ประกอบการเจรจาต่อรอง**<br>• องค์ประกอบสำคัญ 8 ประการสู่การเจรจาที่ประสบความสำเร็จ<br>• ความแตกต่างของการเจรจาต่อรอง ในสถานการณ์ต่าง ๆ แบบ 360 องศา เช่น การเจรจาต่อรองกับพนักงานในการทำงาน การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ<br>• 3 กลยุทธ์สำคัญ ที่เป็นองค์ประกอบสำคัญในการเจรจาต่อรอง เพื่อผลสำเร็จ<br>• การเจรจาข้อตกลงและเงื่อนไขที่ดีขึ้น<br><br>**หัวข้อที่ 5: การถูกปฏิเสธในการเจรจาต่อรองและการแก้สถานการณ์ให้กลายเป็นโอกาส**<br>• 4 ปัจจัยทำให้ข้อเสนอถูกปฏิเสธในการเจรจาต่อรอง<br>• แนวทางการแก้ไขสถานการณ์การเจรจาต่อรอง จากร้ายให้กลายเป็นดี<br>• บันได 3 ขั้นของการสื่อสาร เพื่อการแก้สถานการณ์ให้ได้เปรียบ |

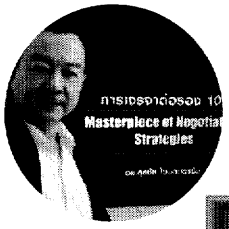
| | |
|---|---|
| | **หัวข้อที่ 6: การสื่อสาร ในการเจรจาต่อรอง เพื่อการโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ**<br>• 4 รูปแบบการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง<br>• การนำ 4 รูปแบบไปใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความพอใจในผลลัพธ์การเจรจาต่อรอง<br>กิจกรรม: 1) ทุกคนจะได้รับการฝึกหัดการเจรจาต่อรองเป็นรายบุคคล ชุดที่ 1<br>2) แบ่งปันประสบการณ์ การเจรจาต่อรอง Experience Sharing แบบ Active Learning<br>3) Workshop ประชุม กลุ่ม ร่วมกันค้นหา โซลูชั่นการเจรจาต่อรอง |
| **สรุปวันที่ 1 & Reflection** | |

| วันที่ 12 พฤษภาคม 2569 | |
|---|---|
| **Day 2** | **หัวข้อการอบรม** |
| 09:00 – 16:00 น. | **หัวข้อที่ 7: การเจรจาต่อรองกับคนที่ยาก ด้วยเกม 3+1**<br>• 3+1 ทางเลือกในการเล่นเกมการเจรจาต่อรอง<br>• ข้อดี ข้อเสียของเกมการเจรจาต่อรองในแต่ละแบบ<br><br>**หัวข้อที่ 8: จิตวิทยาการเจรจาต่อรอง กับ คน 3 รูปแบบ**<br>• บุคลิกภาพ 3 ประการในการเจรจาต่อรอง<br>• การกำหนดบุคลิกภาพเพื่อตัดสินการเป็นตัวคุณ ให้เข้าใจจุดอ่อน จุดแข็ง<br>• การประเมินคุณลักษณะของคู่เจรจาต่อรอง<br><br>**หัวข้อที่ 9: การวิเคราะห์การสื่อสารของ บุคลิกภาพ 3 แบบ**<br>• ประเภทของภาษาที่ต้องใช้แต่ละของนักเจรจาต่อรอง 3 แบบ<br>• ข้อโต้แย้งที่โน้มน้าวใจมากที่สุดสำหรับแต่ละโปรไฟล์<br><br>**หัวข้อที่ 10: การสร้างอำนาจและการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ**<br>• ความสำคัญของการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง<br>• แหล่งที่มาแห่งอำนาจในการเจรจาต่อรอง<br>• 2 กลยุทธ์สำคัญในการโน้มน้าวใจคู่เจรจาต่อรอง<br><br>**หัวข้อที่ 11: การเจรจาต่อรองเป็นทีม**<br>• ความสำคัญในการเจรจาต่อรองแบบกลุ่ม<br>• วิเคราะห์สาเหตุการเจรจาแบบกลุ่มจึงเป็นเรื่องยาก<br>• ความท้าทายเมื่อต้องเจรจาต่อรองกลุ่ม<br>• หัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรองกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ<br>• วิเคราะห์บทบาทในการเจรจาต่อรองกลุ่ม |

Co-Hosted By:

rethink ACADEMY

| | |
|---|---|
| | กิจกรรม: 1) ทุกคนจะได้รับการฝึกหัดการเจรจาต่อรอง ชุดที่ 2<br>2) แบ่งปันประสบการณ์ การเจรจาต่อรอง Experience Sharing แบบ Active Learning<br>3) Workshop ประชุม กลุ่ม ร่วมกันค้นหา โซลูชั่นการเจรจาต่อรอง |
| **สรุปวันที่ 2** Key takeaways, Reflection | |




**ผู้อำนวยการหลักสูตร และวิทยากร :**

**ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย** เกียรตินิยมอันดับ 1 สาขาการบริหารจัดการ และ สำเร็จการศึกษาโดยตรงด้านการขายและการเจรจาต่อรอง จากประเทศสหรัฐอเมริกา



- นักเรียนทุนด้าน "การเป็นวิทยากร(ผู้สอน)ด้านการบริหารจัดการ MTP: Management Training Program" จากรัฐบาลญี่ปุ่น โดยไปศึกษาเรื่องการบริหารจัดการจากประเทศญี่ปุ่น
- จบการศึกษาด้านการขายโดยตรงจาก University of San Francisco, USA
- ประสบการณ์เคยทำงานเป็น "วิศวกรฝ่ายขาย" "ผู้อำนวยการฝ่ายขาย" ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้านสาระสนเทศมาก่อน
- 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

rethink
ACADEMY

# Breakthrough Negotiation Strategies for Executive #4
# หลักสูตรเจาะลึกกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง สำหรับผู้บริหาร รุ่น 4

**วันที่ 11 - 12 พฤษภาคม 2569**

**ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (BTS สถานีราชดำริ ทางออกที่ 4)**

มีใบประกาศนียบัตร

## ลงทะเบียนตั้งแต่วันนี้ หรือจนกว่าที่นั่งจะเต็ม
## 3 ท่าน ท่านละ 13,900 บาท (จากปกติ 1 ท่าน 16,900 บาท)

| อัตราค่าลงทะเบียน | ราชการ / รัฐวิสาหกิจ | | | บริษัทเอกชน / บุคคลทั่วไป | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 ท่าน | โปรโมชั่น 2 ท่าน (ท่านละ) | โปรโมชั่น 3 ท่าน (ท่านละ) | 1 ท่าน | โปรโมชั่น 2 ท่าน (ท่านละ) | โปรโมชั่น 3 ท่าน (ท่านละ) |
| ราคา/ท่าน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) | 16,900 | 14,900 | 13,900 | 16,900 | 14,900 | 13,900 |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% | 1,183 | 1,043 | 973 | 1,183 | 1,043 | 973 |
| ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม | 18,083 | 15,943 | 14,873 | 18,083 | 15,943 | 14,873 |
| หัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) | 169 (1%) | 149 (1%) | 139 (1%) | 507 (3%) | 447 (3%) | 417 (3%) |
| ยอดรวมหักภาษี ณ ที่จ่าย | 17,914 | 15,794 | 14,734 | 17,576 | 15,496 | 14,456 |

### วิธีการลงทะเบียน

1. กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน พร้อมแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับมาที่ Arisbella@duga.or.th หรือลงทะเบียนออนไลน์ได้ที่ www.rethinkacademyth.com
2. สามารถชำระค่าลงทะเบียนล่าช้า **ภายในวันที่ 27 เมษายน 2569**
3. การยกเลิกการลงทะเบียน จะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น!! และ **ทำการยกเลิกก่อนวันที่ 30 เมษายน 2569** (ผู้เข้าร่วมอบรมจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืน แต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับเอกสารการอบรม)

### โปรดกรอกให้ละเอียดและชัดเจน

Scan QR Code สำหรับลงทะเบียน
www.rethinkacademyth.com

### การชำระเงิน

โอนเงินผ่านธนาคาร หรือ สามารถชำระเป็นเช็ค เข้าบัญชี สั่งจ่ายในนาม
ที่อยู่บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 159/21 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 14 ห้อง1401 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือเขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545083803

ธนาคารกรุงไทย สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย
บัญชีออมทรัพย์ 085-0-12124-8

ธนาคารกสิกรไทย สาขาสุขุมวิท 33 (บางกะปิ)
บัญชีออมทรัพย์ 003-2-42408-4

ข้าพเจ้ายินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและอีเมลจากการลงทะเบียนนี้แก่ บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และหน่วยงานร่วมสนับสนุน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแจ้งยืนยันผลการลงทะเบียนผ่านทางอีเมล รวมไปถึงจัดเก็บและนำไปวิเคราะห์ด้านการตลาด ไม่ยินยอม ☐

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : บริษัท แอ็บโซลูทท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

02-661-7750 #230, 233 Apinya@duga.or.th www.rethinkacademyth.com @dugathailand