



คุณมีการเจรจาต่อรองตลอดเวลา

ไม่ว่าคุณจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม ทุกปฏิริยาที่คุณแสดงออกเป็นการเจรจาต่อรองเพื่อบางสิ่งบางอย่าง การนั่งเงียบเมื่อถูกถามจากเพื่อนร่วมงาน การยิ้มหลังฟังคำสั่งของเจ้านาย หรือแม้แต่การโต้ตอบสั้นๆ กับลูกค้า เช่น “น่าจะลองทำดู” ทั้งหมดนี้คือการเจรจาต่อรอง

ไม่ว่าคุณจะทำหรือไม่ทำก็ตาม คุณไม่สามารถไม่เจรจาต่อรองได้ การขอให้ลูกค้าเลือกใช้บริการของคุณ การแสดงความคิดเห็นให้หัวหน้ารู้ การบอกให้คนใกล้ชิดที่บ้านทำตามข้อเสนอ ทุกพฤติกรรมหรือคำพูดคือการเจรจาต่อรอง

“ผมไม่ชอบเจรจาต่อรอง”

“ดิฉันต่อรองไม่เก่ง”

“มันยากนะที่จะคุยแบบนี้กับหัวหน้า”

หรือแม้แต่

“เราเจรจาต่อรองกับฝ่ายงานนี้ไม่ได้หรอก เขาต้องทำตามกฎระเบียบ”

หากคุณมีความคิดเหล่านี้ การสัมมนา **Strategic Negotiation with NLP** ช่วยคุณแก้ไขได้



ถ้าไม่เปลี่ยนวิธีทำ ผลลัพธ์ย่อมไม่เปลี่ยน

นอกเหนือจากการทำกิจกรรมย่อยในทุกทักษะที่ได้เรียนแล้ว ในเวิร์คชอปสำหรับเดือนกันยายนนี้ผู้เข้าสัมมนาทุกท่านจะได้ฝึกทำกรณีศึกษาใหญ่ 3 แบบ

1. การเจรจาต่อรองกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเพื่อขออนุมัติขายสินค้าใหม่
2. การเจรจาต่อรองกับผู้ที่มีอำนาจซื้อใหญ่สุดของหน่วยงานขนาด 1,000 คน
3. การเจรจาต่อรองกับลูกค้ารายใหญ่ที่เลิกใช้บริการไปเพราะไม่พอใจกับบริการครั้งก่อน

หากคุณคิดว่าการเจรจาต่อรองกับหน่วยงานที่เข้มงวดระเบียบวินัยเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้ ลองมาค้นพบเทคนิคที่จะทำให้การเจรจาต่อรองของคุณเป็นเรื่องง่ายและสนุกสนาน

ถ้ามันเป็นไปได้กับคนหนึ่ง มันจะเป็นไปได้กับคนอื่น



คุณจะได้เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองด้วยศาสตร์ NLP หนึ่งในกลยุทธ์ด้านการสื่อสารแนวใหม่
ที่ทรงพลังที่สุดเท่าที่มีการค้นพบในปัจจุบัน

ในการสัมมนาครั้งนี้ คุณจะได้พบกับวิทยากรผู้เชี่ยวชาญศาสตร์ NLP เป็นเพียงผู้เดียวในประเทศไทย
ที่ได้รับการรับรองและอนุญาตให้ถ่ายทอดทักษะ NLP ที่ได้มาตรฐาน จากดร.ริชาร์ด แบนด์เลอร์ ผู้คิดค้น
NLP



อาจารย์สุชาดา แสงสงวน และ ดร.ริชาร์ด แบนด์เลอร์
ในหลักสูตร NLP Trainers Training Certification

<http://www.intelligence-strategies.com/Trainer%20Profile/suchada.html>

อาจารย์สุชาดา แสงสงวนกับคุณสมบัติด้าน NLP

1. Unleash the Power Within with Anthony Robbins (KL, Malaysia)
2. Life Mastery with Anthony Robbins (Namale, Fiji)
3. Date with Destiny with Anthony Robbins (Gold Coast, Australia)
4. Wealth Mastery with Anthony Robbins (KL, Malaysia)
5. NLP Practitioner with Barbara Stepp (Chicago, U.S.A.)
6. NLP Master Practitioner with Barbara Stepp (Chicago, U.S.A.)
7. Design Human Engineering with Dr.Richard Bandler and John LaValle (Florida, U.S.A.)
8. Persuasion Engineering with Dr.Richard Bandler and John LaValle (Florida, U.S.A.)
9. Trainers Training Certification by Dr.Richard Bandler and Dr.Paul McKenna (London, U.K.)
10. Registered Trainer for the Society of NLP www.NLPtrainers.com (NJ, U.S.A.)

ในการเข้าร่วมสัมมนา Strategic Negotiation with NLP คุณจะได้เรียนรู้เทคนิค NLP มากมายที่จะ
ช่วยทำให้การเจรจาต่อรองของคุณประสบความสำเร็จและสนุกสนาน ที่สำคัญคุณยังคงรักษา
ความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่เจรจาของคุณได้ตลอดไป

Vana Bulbon
CEO, UOB Asset Management



"This was one of the best seminars I have attended. I was uncertain at first, given my limited knowledge about NLP. However, Khun Suchada made it so easy and enjoyable for all participants to understand the materials during the two-day seminar. Not only did we learn how to improve and enhance communication with others but also to understand more about ourselves. The sessions were packed with interesting and sometimes amazing exercises and practices. I would highly recommend this course to any person who wants to understand how their mind works and how to make it work for them."



อีเมลล์พิเศษถึงอาจารย์สุชาดา

"I am pleased to report to you that after using your technique, our board approved all issues we proposed to them. Thanks you krub"

Petcharat Petchsiri
HR Director, Asia Books



"ดิฉันได้มีโอกาสเข้าร่วมเวิร์คชอปและทำกิจกรรมหลากหลายของหลักสูตร Strategic Negotiation with NLP ซึ่งมีเนื้อหากระชับ เข้าใจง่าย และสามารถนำมาใช้ในชีวิตการทำงานได้จริง ก่อนการสัมมนาดิฉันได้ทำแบบประเมิน บุคลิกภาพตามคำแนะนำของอาจารย์ และได้รับ feedback ที่น่าสนใจและไม่เคยรู้ตัวเองมาก่อน ทำให้เราเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับจุดด้อย จุดเด่น และสไตล์การเจรจาต่อรองของตัวเอง นอกจากนี้

เวิร์คชอปยังช่วยให้เรานำความรู้และเทคนิคใหม่ๆ ไปประยุกต์ปรับกลยุทธ์ในการเตรียมตัวเจรจาต่อรองกับคนลักษณะต่างๆ ได้อย่างง่ายดาย เนื่องจากได้ถูกออกแบบจากวิทยากรที่มีประสบการณ์ตรงและเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ทำให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถปรับใช้ความรู้ในการทดลองปฏิบัติจริงได้ง่ายขึ้น เมื่อนำความรู้และทักษะ Strategic Negotiation with NLP จากสัมมนามาใช้ในชีวิตการทำงานจริงก็พบว่า ในสถานการณ์การเจรจาต่อรองเดียวกัน เราสามารถลดเวลาในการเจรจาไปได้มากกว่าครึ่ง ผลลัพธ์ที่ได้ดีกว่าเดิมอย่างคาดไม่ถึงและยังเพิ่มความพึงพอใจให้กับคู่เจรจาได้เป็นอย่างมากอีกด้วย จากการสัมมนานี้ดิฉันได้ค้นพบว่า การเจรจาต่อรองไม่ใช่เรื่องยากเลยคะ"

เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพการเรียนรู้และเพื่อให้สามารถฝึกทักษะต่างๆ ของ NLP ได้อย่างเชี่ยวชาญในทุกสัมมนาที่จัดสำหรับบุคคลภายนอก จะรับสมัครจำนวนไม่เกิน 12 ท่านเท่านั้น

พิเศษในครั้งนี กรณีศึกษาทั้ง 3 เรื่องที่กล่าวมาข้างต้นจะนำมาใช้เพียงปีละครั้งเท่านั้น

จะรอไปทำไม หากท่านสามารถสร้างความสำเร็จให้ตนเองได้ในวันนี้

หากท่านต้องการเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทันที

และสร้างการเปลี่ยนแปลงให้แก่ตนเองได้ในระดับที่ลึกกว่า โปรดติดต่อพนักงานบริการลูกค้าของเราได้ในวันนี้ เพื่อสำรองที่นั่งสำหรับการสัมมนาในเดือนกันยายน