

IN HOUSE

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

Best Practices & Real Cases

Head & Heart Blended Together to Deliver Optimal Results

Mr. Gong Rungswang

Director of the Executive Board

Industrial Estate Authority of Thailand

กลยุทธ์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจสำหรับผู้บริหาร
สุดยอดทักษะเพื่อพิชิตเป้าหมายความสำเร็จขององค์กร

CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Details



www.omegaworldclass.org



'EFFECTIVE NEGOTIATION' IS KEY TO BUSINESS SUCCESS

- 1 **แนวทางการเจรจาทางธุรกิจ** ได้อย่างสร้างสรรค์และมีประสิทธิภาพ
- 2 **การเตรียมพร้อม** และจัดการเพื่อความสำเร็จในการเจรจาทางธุรกิจ
- 3 **การสร้างอิทธิพล** ต่อคู่เจรจา และการควบคุมสถานการณ์ในการเจรจา
- 4 **การเจรจา** ให้เกิดการตัดสินใจที่สร้างความก้าวหน้าและความสำเร็จ
- 5 **พฤติกรรมและจิตวิทยา** ที่สำคัญในกระบวนการเจรจา และการจัดการ
- 6 **ลักษณะทางพฤติกรรม** ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้การเจรจาเกิดผลสำเร็จ
- 7 **วิธีการเจรจาทางธุรกิจ** ที่มีประสิทธิภาพในสไตล์ที่เหมาะสมแก่ตนเอง



Mr. Gong Rungswang
Director of the Executive Board
Industrial Estate Authority of Thailand

Morning Break: 10.30 - 10.40

SECTION 1 MORNING SESSION: 09.00 - 12.00

The Science & Art of Business Negotiation

ศาสตร์และศิลป์ของการเจรจาธุรกิจ

1

Review Methods for Conflict resolutions
ทบทวนวิธีการแก้ไขข้อขัดแย้ง



2

Understand Negotiation Roles in
Commercial and Business Activities
เข้าใจบทบาทของการเจรจาในกิจกรรมพาณิชย์และธุรกิจ



3

Involved Factors in Negotiations
to be aware of
ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการเจรจาที่ต้องระวัง



4

An 8-Step Process for Business Negotiation
กระบวนการเจรจาธุรกิจ 8 ขั้นตอน



Lunch & Networking: 12.00 - 13.00

AFTERNOON SESSION: 13.00 - 16.00

SECTION 2

Details and Discussion as well as Sharing and Exercise for

1

Step 1

Preparation การเตรียมตัว

2

Step 2

Discussion / Argument การอภิปราย/การโต้แย้ง

3

Step 3

Signaling การส่งสัญญาณ

4

Step 4

Proposal / Response การเสนอ

5

Step 5

Re-Packaging การปรับรูปแบบใหม่

6

Step 6

Bargaining การเจรจาต่อรอง

7

Step 7

Closure การปิดการเจรจา

8

Step 8

Agreement การทำข้อตกลง

Afternoon Break: 15.00 - 15.10

END OF THE PROGRAM

ท่านต้องเตรียมพร้อมก่อนการเจรจาเพื่อสร้างอนาคตธุรกิจ



การแข่งขันที่ทวีความเข้มข้นได้สร้างความกดดันให้ผู้บริหารต้องพิสูจน์ความเป็นผู้นำที่ทรงประสิทธิภาพ ด้วยการสร้างขีดความสามารถในการเจรจาต่อรองของตนให้สามารถประสบความสำเร็จในการเจรจาได้ทุกระดับ ได้แก่ การเจรจากภายในองค์กรและการเจรจากภายนอกองค์กรกับลูกค้า ซัพพลายเออร์ ผู้รับจ้างช่วงงาน และหุ้นส่วนธุรกิจ

หลักสูตร “ทักษะขั้นสูงในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ” เน้นการนำไปใช้จริง ด้วยกระบวนการเรียนรู้อย่างกระตือรือร้น กับผู้บริหารระดับสูงซึ่งมีประสบการณ์ตรงในการเจรจาธุรกิจที่สำคัญขององค์กรธุรกิจระดับนานาชาติ บทเรียนที่จะสร้างความตื่นตัวความท้าทายและความเข้มข้นในการเรียนรู้แก่ผู้เข้าร่วมหลักสูตร เพื่อนำกลับไปสร้างความสำเร็จทางธุรกิจด้วยการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นกระบวนการเรียนรู้จึงเน้นการปฏิสัมพันธ์และการอภิปราย แลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์กับวิทยากร

KEY OBJECTIVES OF LEARNING

Understand

Understand the roles and nature of business **negotiation** (เข้าใจบทบาทและลักษณะของการเจรจาธุรกิจ)



Learn

Learn what involve in such activities and along with **the process** (เรียนรู้สิ่งที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการเจรจาและกระบวนการที่เกี่ยวข้อง)



Get

Get head-start / be able to prepare for **the negotiating issues** (เตรียมพร้อมและสามารถจัดการกับประเด็นในการเจรจา)



Sharing

Sharing of experience and comments / discussion among participants and the course leader through **interactive sessions** (แลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นผ่านการอภิปรายร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วมและผู้นำหลักสูตรในรูปแบบการเรียนรู้เชิงโต้ตอบ)

KEY TAKE-AWAY:

- 1 Systematic** process of business negotiation - **you can do it**
กระบวนการที่เป็นระบบของการเจรจาธุรกิจ - คุณสามารถทำได้
- 2 Fundamentals** on how to negotiate along with the process - this is a practical course (not theoretical), so what is learnt here could be **put into use right away**
พื้นฐานการเจรจาในทางปฏิบัติ - หลักสูตรเชิงปฏิบัติจริง ไม่ใช่แค่ทฤษฎี ดังนั้นสิ่งที่ได้เรียนรู้สามารถนำไปใช้ได้ทันที
- 3 Practical real-life** tips based on direct experience of the course leader (as well as from sharing among participants) - **this could be priceless!**
เคล็ดลับจากประสบการณ์จริงของผู้นำหลักสูตร และจากการแบ่งปันของผู้เข้าร่วม ซึ่งอาจมีค่าอย่างยิ่ง

KEY CONTENT HIGHLIGHT



Understanding types

Understanding types of conflict resolutions (with **pros and cons**)
การทำความเข้าใจวิธีการแก้ไขข้อขัดแย้ง (ข้อดีและข้อเสีย)



Negotiation as the solution

Negotiation as the solution for business issues
การเจรจาเป็นทางออกของปัญหาธุรกิจ



Negotiation landscape

Negotiation landscape and what are involved there
ภูมิทัศน์การเจรจาและสิ่งที่เกี่ยวข้อง

“The 8-step process and related suggestions / guidelines”

- **Preparation** การเตรียมตัว
- **Discussion** การอภิปราย/การโต้แย้ง
- **Signaling** การส่งสัญญาณ
- **Proposal** การเสนอ
- **Re-Packaging** การปรับรูปแบบใหม่
- **Bargaining** การเจรจาต่อรอง
- **Closure** การปิดการเจรจา
- **Agreement** การทำข้อตกลง



METHODOLOGY

This advanced course comprised of lecture / walk-thru of the PPT slides, group discussions, experience sharings and role-play exercises. It is planned to be an interactive session with lots of inputs and comments from the speaker to (and from) the audience as well as among the audience.

WHO SHOULD ATTEND

Experienced professionals / managers as well as senior and top executives who are already active or will involve in business negotiation activities for their businesses / companies



ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ ผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูงที่มีหรือจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเจรจาทางธุรกิจสำหรับองค์กร



KEY DISCUSSION POINTS

01. แนวทาง

แนวทางประยุกต์สู่การปฏิบัติในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

02. วิธีคิด

วิธีคิดอย่างสร้างสรรค์เพื่อขยายโอกาสในการเจรจาให้บรรลุผล

03. สาเหตุ

สาเหตุที่มาจากแรงกดดันทางธุรกิจที่มีต่อนักเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

04. ความต้องการ

ความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

05. เกมส์แห่งใจ

เกมส์แห่งใจ: รายละเอียดปลีกย่อยแต่ทรงความสำคัญในการเจรจา

06. แรงจูงใจ

“แรงจูงใจ” เบื้องหลังการสร้างดีลที่ประสบความสำเร็จ

07. พลังอำนาจ

พลังอำนาจในการเจรจาอยู่ที่ไหนในกระบวนการเจรจา

08. ทางเลือก

ทางเลือกในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจและวิธีการใช้กลยุทธ์เมื่อถึงเวลา

09. จิตวิทยา

จิตวิทยาและพฤติกรรมในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

10. การสร้างอิทธิพล

การสร้างอิทธิพลแรงจูงใจแก่ฝ่ายตรงข้ามในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

11. ภาษากาย

ภาษากายและภาษาสัญลักษณ์ที่ปรากฏในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

12. การรับฟัง

การรับฟังและการสร้างคำถามที่ทรงพลังเพื่อรวบรวมข้อมูลฝ่ายตรงข้าม

13. การรักษาจุดหลัก

การรักษาจุดหลักในการเจรจาและการเจรจาที่เป็นผลบวกต่อข้อสรุป

14. วิธีการพลิกเกม

วิธีการพลิกเกมจากเสียเปรียบสู่ความได้เปรียบ

15. จุดบอดมุมอับ

จุดบอดมุมอับอยู่ตรงไหนในการเจรจาต่อรองหลักได้อย่างไร

16. ในสถานการณ์อึดอัด

ในสถานการณ์อึดอัดกับความไม่วางใจต่อกัน อารมณ์ความไม่มีเหตุผล

17. เทคนิคการประสาน

เทคนิคการประสานเชื่อมโยงเพื่อลดความขัดแย้งที่เกิดขึ้นชั่วคราว

18. ประเด็นเชิงจริยธรรม

ประเด็นเชิงจริยธรรมที่มักเกิดขึ้นในกระบวนการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ



MR. GONG RUNGSWANG

Director of the Executive Board
Industrial Estate Authority of
Thailand

Equipped with unique diverse background of experiences and educations, **Gong Rungswang joined Esso where he had accumulated a series of systematic exposures to operations, analytical, commercial and planning areas.** His commercial, marketing and management skills have strongly been developed and further utilized during his 10-year term with Conoco- Phillips, where he was the executive director / deputy managing director to spearhead and lead an aggressive expansion of JET/Jiffy network in Thailand. After M&A, he became a part of the PTT Group and was briefly assigned to help set up a new Company, PTT International, as an overseas investment arm of the PTT Group. **Then, Gong has been seconded to IRPC as executive vice president of commercial and marketing, handling a sales budget of about 250 billion baht annually.**

ด้วยประสบการณ์ที่หลากหลายและการศึกษาที่กว้างขวาง **นายทองเริ่มต้นอาชีพในด้านเทคนิคและการดำเนินงานกับบริษัท Schlumberger Overseas** เมื่อกลับมาประเทศไทย คุณทองเข้าร่วมงานกับบริษัท Esso ซึ่งได้สะสมประสบการณ์ในการดำเนินงาน การวิเคราะห์ ธุรกิจ และการวางแผน **อย่างเป็นระบบ** ทักษะทางการพาณิชย์ การตลาด และการบริหารจัดการได้รับการพัฒนาอย่างมาก ระหว่างที่ทำงานกับบริษัท ConocoPhillips เป็นเวลา 10 ปี ซึ่งเขาดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการบริหาร / รองกรรมการผู้จัดการ (และสมาชิกระดับภูมิภาค) เพื่อขับเคลื่อนการขยายตัวของเครือข่าย JET/Jiffy ในประเทศไทย หลังจากการควบรวมกิจการ เขาได้เข้าร่วมกับกลุ่ม PTT และได้รับมอบหมายให้ช่วยก่อตั้งบริษัท PTT International ซึ่งเป็นหน่วยงานการลงทุนในต่างประเทศของกลุ่ม PTT หลังจากนั้น คุณทองได้ถูกแต่งตั้งเป็นรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ด้านธุรกิจและการตลาดของ IRPC โดยรับผิดชอบการจัดการงบการเงินประจำปีประมาณ 250,000 ล้านบาท