

19 JUNE 2024

# 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

[www.omegaworldclass.org](http://www.omegaworldclass.org)



200% TAX DEDUCTION

**15% DISCOUNT**  
FOR 3 PEOPLE

**18,500 THB PER PERSON**



## 'EFFECTIVE NEGOTIATION' IS KEY TO BUSINESS SUCCESS

- 1 แนวทางการเจรจาทางธุรกิจได้อย่างสร้างสรรค์และมีประสิทธิผล
- 2 การเตรียมพร้อมและจัดการเพื่อความสำเร็จในการเจรจาทางธุรกิจ
- 3 การสร้างอิทธิพลต่อคู่เจรจาและการควบคุมสถานการณ์ในการเจรจา
- 4 การเจรจาให้เกิดการตัดสินใจที่สร้างความก้าวหน้าและความสำเร็จ
- 5 พฤติกรรมและจิตวิทยาที่สำคัญในกระบวนการเจรจาและการจัดการ
- 6 ลักษณะทางพฤติกรรมที่อาจเกิดขึ้นเพื่อให้การเจรจาเกิดผลสำเร็จ
- 7 วิธีการเจรจาทางธุรกิจที่มีประสิทธิผลในสไตล์ที่เหมาะสมแก่ตนเอง

## 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



#### Learn

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



#### Get

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



#### Sharing

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



## KEY TAKE-AWAY

- 1 **Systematic** process of business negotiation - **you can do it**
- 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**
- 3 **Practical real-life** tips based on direct experience of the course leader (as well as from sharing among participants) - **this could be priceless!**

## KEY CONTENT HIGHLIGHT



### Understanding types

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



### Negotiation as the solution

Negotiation as the **solution** for business issues



### Negotiation landscape

Negotiation **landscape** and what are involved there



### The 8-step process

The **8-step process** and related suggestions / guidelines

- Preparation
- Signaling
- Re-Packaging
- Closure
- Discussion
- Proposal
- Bargaining
- Agreement



### Several practical tips based on direct experiences of the speaker

Several **practical tips** based on direct experiences of the speaker, seeking comments / sharing from the group (as these are both science and art).

## 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



19 JUNE 2024



09.00 - 16.45



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

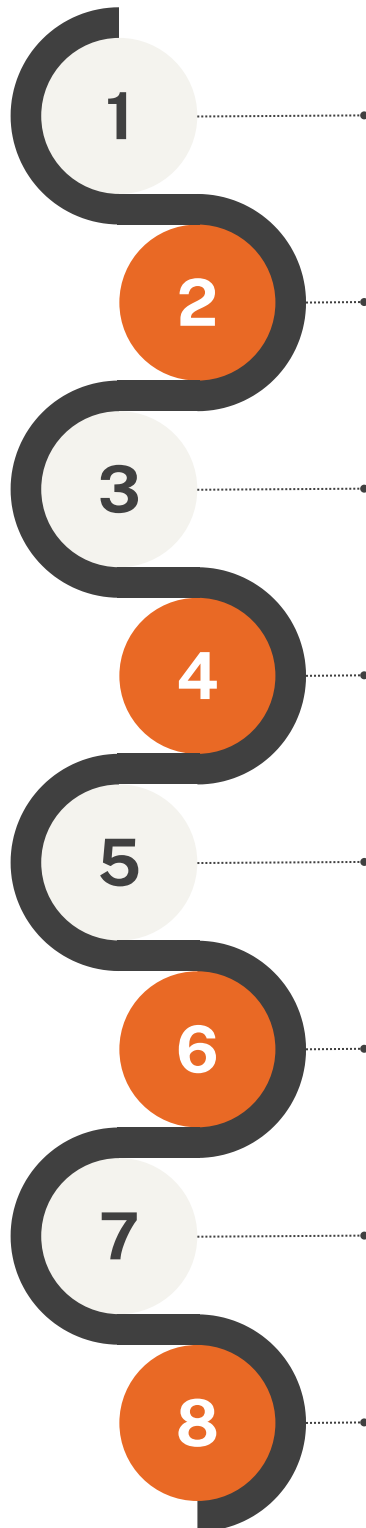
## SECTION 1

### The Science & Art of Business Negotiation




## SECTION 2


Details and Discussion as well as Sharing and Exercise for




**Step 1**  
Preparation




**Step 2**  
Discussion / Argument



**Step 3**  
Signaling




**Step 4**  
Proposal / Response




**Step 5**  
Re-Packaging




**Step 6**  
Bargaining



**Step 7**  
Closure



**Step 8**  
Agreement



## KEY DISCUSSION POINTS



### 01. แนวทาง

แนวทางประยุกต์สู่การปฏิบัติในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

### 02. วิธีคิด

วิธีคิดอย่างสร้างสรรค์เพื่อขยายโอกาสในการเจรจาให้บรรลุผล

### 03. สาเหตุ

สาเหตุที่มาจากแรงกดดันทางธุรกิจที่มีต่อนักเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

### 04. ความต้องการ

ความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

### 05. เกมส์แห่งใจ

เกมส์แห่งใจ: รายละเอียดปลีกย่อยแต่ทรงความสำคัญในการเจรจา

### 06. แรงจูงใจ

“แรงจูงใจ” เบื้องหลังการสร้างคิลที่ประสบความสำเร็จ

### 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

จุดบอดมุมอับอยู่ตรงไหนในการเจรจาต่อรอง หลบหลีกได้อย่างไร

### 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.



19 JUNE 2024

# ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

## Best Practices & Real Cases

กลยุทธ์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจสำหรับผู้บริหาร  
สุดยอดทักษะเพื่อพิชิตเป้าหมายความสำเร็จขององค์กร



Key Information	Easy Ways to Register
<p><b>When:</b> 19 JUNE 2024</p> <p><b>Where:</b> Grande Centre Point Ratchadamri</p> <p>***If there are any changes, we will inform you again.</p>	<p><b>Online Registration</b> <a href="http://www.omegaworldclass.org/register-online/">http://www.omegaworldclass.org/register-online/</a></p> <p><b>E-mail:</b> conference@omegaworldclass.org</p> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;"> <p>กรุณาสำรองที่นั่ง ภายในวันที่ 5 JUNE 2024</p> </div> 

Class Timetable & Course Schedule
<p><b>8.30</b> Register &amp; Morning Coffee <b>9.00 - 10.30</b> Program Commences <b>10.30 - 10.45</b> Morning Break <b>10.45 - 12.15</b> Program Commences <b>12.15 - 13.30</b> Lunch &amp; Networking <b>13.30 - 15.00</b> Program Commences <b>15.00 - 15.15</b> Afternoon Break <b>15.15 - 16.45</b> Program Commences <b>17.00</b> End of Program</p>

Registration Fee	จะเส็กปัญหา ปรึกษาตรงจุด
<b>Fee Per 1 Person</b>	<b>18,500.00</b>
<b>VAT 7 %</b>	<b>1,295.00</b>
<b>Total Amount (Bath)</b>	<b>THB 19,795.00</b>

ค่าอบรมสัมมนา ลดหย่อนภาษีได้ 200% (200% TAX DEDUCTION)

**15% DISCOUNT FOR 3 PEOPLE**