

STAKEHOLDER SYNERGY: ADVANCED NEGOTIATION for IMPACT

ในยุคที่องค์กรต้องเผชิญกับความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Management) จึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่ง

การสร้างความเข้าใจ และความร่วมมือระหว่างองค์กรกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งภายในและภายนอก จะช่วยเสริมสร้างความยั่งยืน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและเหนือชั้น จะเป็นกุญแจสำคัญในการสร้าง Synergy ที่นำไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน และผลลัพธ์ที่ยั่งยืนขององค์กร

วัตถุประสงค์ Objective

- เพื่อสามารถ ระบุและวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตามอำนาจ และผลประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อออกแบบกลยุทธ์การมีส่วนร่วม (Engagement Strategies) ที่นำไปสู่ความร่วมมือและพัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาว
- เพื่อพัฒนาศักยภาพ การเจรจาต่อรองขั้นสูง ทั้งในเชิงกลยุทธ์ และปฏิบัติการ

รูปแบบการฝึกอบรม ▶



หัวข้อสำคัญ Key Content

- การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย กับ นักเจรจาต่อรอง
- การระบุ วิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และกลยุทธ์สร้างความผูกพัน (Engagement Strategies)
- กระบวนการเจรจาต่อรองและการเตรียมความพร้อม
- การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปัน (Distributive Negotiation) กับ การเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความร่วมมือ (Integrative Negotiation)

กลุ่มเป้าหมาย Target Group

- ผู้จัดการโครงการ
- หัวหน้างานที่ต้องบริหารผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์

รูปแบบการเรียนรู้

- 70% Workshop
- 20% Discussion
- 10% Lecture



ติดต่อ
Contact

ณัฐวุฒิ จารุนานันท์ (โอ๊ต)



089-816-7412



Nattawut@leadbusinessinstitute.com



www.leadbusinessinstitute.com