

STAKEHOLDER SYNERGY: ADVANCED NEGOTIATION for IMPACT

เจรจาอย่างมีกลยุทธ์ เปลี่ยนความต่าง เป็นพลังร่วม

ในยุคที่องค์กรต้องเผชิญกับความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงทาง เศรษฐกิจ สังคม และ เทคโนโลยี **การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย** (Stakeholder Management) จึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่ง การสร้างความเข้าใจ และความร่วมมือระหว่างองค์กรกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอก จะช่วยเสริมสร้างความยั่งยืน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและเหนือชั้น จะเป็นกุญแจสำคัญในการสร้าง Synergy ที่นำไปสู่ความสำเร็จร่วมกันและผลลัพธ์ที่ยั่งยืนขององค์กร



วิทยากร (Instructor)

คุณจิระวัฒน์ ภูมิศรีแก้ว

เคยดำรงตำแหน่งสำคัญในการขับเคลื่อนนโยบายสาธารณะและประสานงานภาครัฐให้กับ Google Thailand

ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญระดับสูงในแวดวงกิจการองค์กรและรัฐกิจสัมพันธ์ (Government Affairs) ของประเทศไทย



หัวข้อสำคัญ (Key Content)



การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับนักเจรจาต่อรอง



การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และกลยุทธ์สร้างความผูกพัน (Engagement Strategies)



กระบวนการเจรจาต่อรองและการเตรียมความพร้อม



การเจรจาต่อรองแบบแพ้ชนะ (Distributive Negotiation) กับ การเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความร่วมมือ (Integrative Negotiation)



วัตถุประสงค์ (Objective)

- เพื่อสามารถระบุและวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตามอำนาจ และผลประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อออกแบบกลยุทธ์การมีส่วนร่วม (Engagement Strategies) ที่นำไปสู่ความร่วมมือและพัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาว
- เพื่อพัฒนากทักษะการเจรจาต่อรองขั้นสูง ทั้งในเชิงกลยุทธ์และปฏิบัติการ



กลุ่มเป้าหมาย (Target group)

ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์



ผลลัพธ์ (Key Outcomes)



วิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นระบบ



ออกแบบกลยุทธ์สร้างการมีส่วนร่วม



วางแผนและเตรียมความพร้อมก่อนการเจรจา



ประยุกต์ใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างเหมาะสม



ค่าธรรมเนียมหลักสูตร

3,900 บาท / ท่าน



09.00 – 16.00



สถานที่แจ้งให้ทราบภายหลัง

ติดต่อ (Contact)



สอบถามรายละเอียดหลักสูตร ติดต่อ

ณัฐวุฒิ จารุนานนท์ (ไออีที) | 089-816-7412



Email: info@leadbusinessinstitute.com



www.leadbusinessinstitute.com