



Negotiating for Success

เทคนิคการเจรจา
อย่างมืออาชีพเพื่อความสำเเร็จ

KEY TOPICS **1 DAY**

Negotiation Skills:
Strategies for Increased Effectiveness

- Communication and Negotiation Skills
ทักษะการสื่อสารและการนำเสนอเพื่อการเจรจาต่อรอง
- Negotiation Process
กระบวนการเจรจาต่อรอง
- Conflict Resolutions
ขจัดข้อโต้แย้งและการไกล่เกลี่ย
- Win-Win Negotiation
กลยุทธ์ Win-Win Negotiations
- Negotiation Closing
เทคนิคการยุติและการปิดการเจรจาต่อรอง

**Boost your
confidence
and negotiate
like a professional
to close
the best deals**



Negotiating for Success

เทคนิคการเจรจาอย่างมืออาชีพเพื่อความสำเร็จ

อาจารย์ภูวศิษฐ์ วีระปัญญาวัฒน์
ที่ปรึกษา สถาบันวิทยาการจัดการ ทริส คอร์ปอเรชั่น
Director the Life Coaching Academy

การชำระค่าลงทะเบียนหลักสูตร กรุณาตรวจสอบค่าธรรมเนียมก่อน
การโอนและโอนค่าธรรมเนียมล่วงหน้า ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 7 วัน

ส่งจ่ายเช็คในนาม "บริษัท ทริส คอร์ปอเรชั่น จำกัด" หรือโอนเงินผ่าน
ธนาคารกรุงเทพ สาขาสำนักงานใหญ่ สีลม
ชื่อบัญชี "บริษัท ทริส คอร์ปอเรชั่น จำกัด บัญชี 1" บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 101-468967-1
สถาบันวิทยาการจัดการ ทริส คอร์ปอเรชั่น อยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม
(VAT 7%) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105536041711

ส่งสำเนาหลักฐานการชำระเงิน ระบุชื่อหลักสูตร และชื่อหน่วยงาน
ส่ง Email: trisacademy@tris.co.th

บริษัท ทริส คอร์ปอเรชั่น จำกัด เลขที่ 191 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์
ชั้น 18 ห้อง 1-4, 4A ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ
10500

- ขอสงวนสิทธิ์ในการให้ประกาศนียบัตรกับผู้ที่เข้ารับการฝึกอบรมที่เข้าร่วม
ฝึกอบรมด้วยเวลาไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ต้องผ่านเกณฑ์การทดสอบตามที่
สถาบันฯ กำหนด
- กรุณาแจ้งรายชื่อผู้เข้าร่วมอบรมแทน หรือกรณียกเลิก กรุณาแจ้งเป็น
ลายลักษณ์อักษร ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 7 วัน มิฉะนั้น สถาบันขอ
สงวนสิทธิ์ในการเก็บค่าธรรมเนียมฝึกอบรมร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียม

Contact:

คุณวีรินทร์ T: 02-032-3000 (ext. 8405)

M: 084-639-4299

คุณพลอยณิชชา T: 02-032-3000 (ext. 8401)

M: 098-465-4429

Email: trisacademy@tris.co.th