

# โปรแกรมฝึกอบรมของ HRI

HRI (Thailand) Co. Ltd.

## Process Consulting

A process consultant's purpose is not to provide ready-made solutions but to advance the client's growth and learning through an authentic discovery process.



	Lecture Style	Process Consulting Style
Base Style	Teach the “correct answer”	Provide the necessary “tools” so that the participant can derive their own answer ( =Hypothesis)
Trainer’s style	Persuade	Support the participants to realize themselves through Questions and Feedback
Communication Style	Discussions	Discussions and Dialogues
Operation Style	Input basis	Output basis
Goal	To give knowledge	To utilize (not change, but “add”)what they learned into the participant’s actual work



## เนื้อหาและจุดเด่น

โปรแกรมฝึกอบรมนี้ให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับทฤษฎีและทักษะปฏิบัติที่จำเป็นสำหรับการเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ ผู้เข้าร่วมจะได้เรียนรู้เทคนิคในการทำความเข้าใจตำแหน่งและความต้องการของอีกฝ่าย โดยมุ่งหวังที่จะสร้างความสัมพันธ์แบบ Win-Win ผ่านกรณีศึกษาและการเล่นตามบทบาท โดยการเชี่ยวชาญกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ผู้เข้าร่วมจะพัฒนาทักษะในการนำกลยุทธ์เหล่านี้ไปใช้ในสถานการณ์ทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ



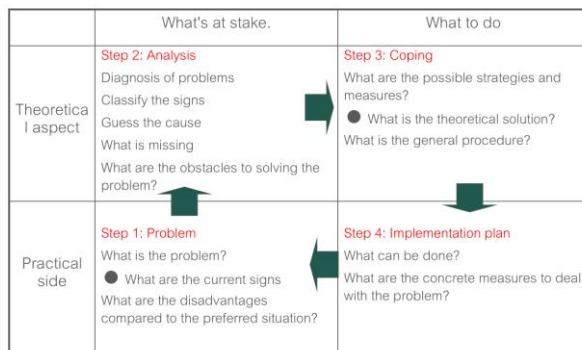
## ตัวอย่างการนำทักษะไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม

- วิเคราะห์เป้าหมายและความต้องการของอีกฝ่ายก่อนการเจรจา ชี้แจงผลประโยชน์ร่วมกัน และนำกระบวนการไปสู่ข้อตกลงร่วมกัน
- นำเสนอทางเลือกในระหว่างการเจรจาโดยคำนึงถึงมุมมองของอีกฝ่ายหนึ่งเพื่อหลีกเลี่ยงอันตราย
- รับฟังอีกฝ่ายขณะเตรียมการอย่างมีกลยุทธ์และปรับกลยุทธ์การเจรจาอย่างยืดหยุ่น



## ตัวอย่างโครงสร้างเนื้อหาการเรียนรู้ (บางส่วน)

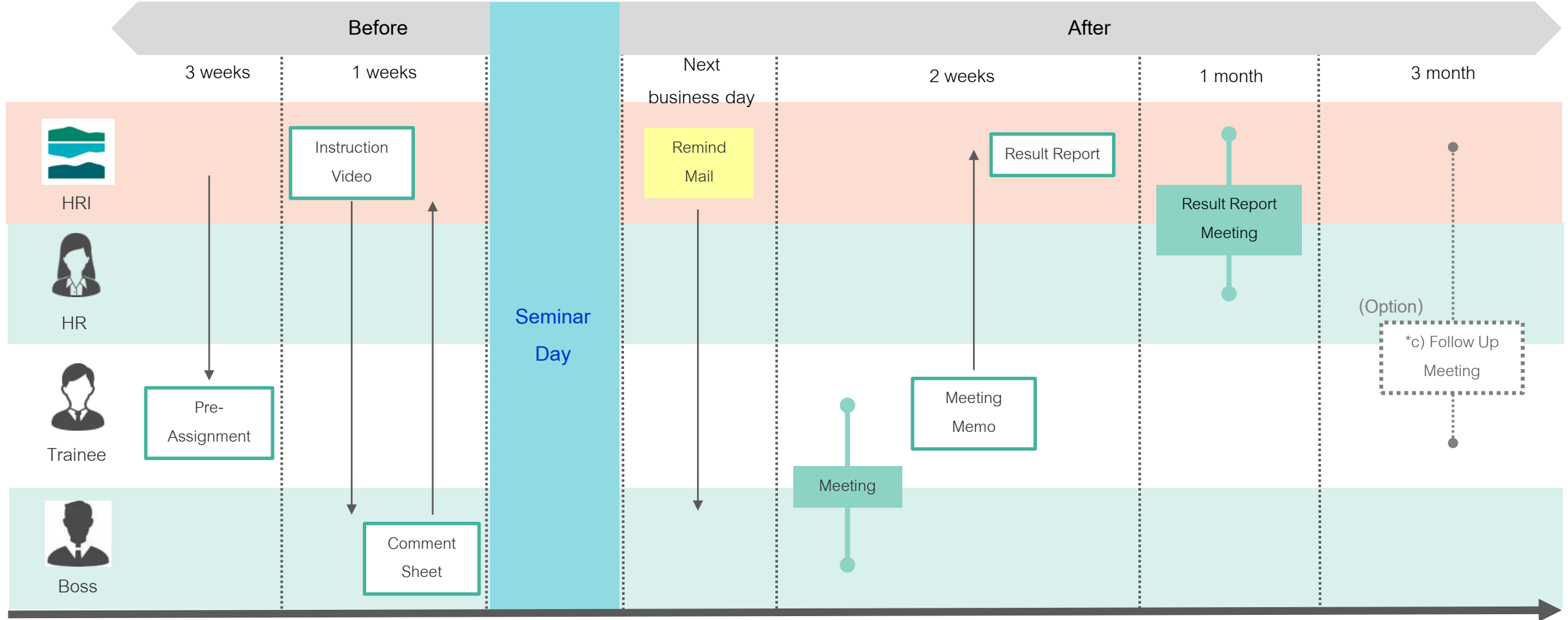
Four thought processes for considering options



## โปรแกรมฝึกอบรม (1 วัน)

AM	<p>บทนำ</p> <p><b>1. การเจรจาคืออะไร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การกำหนดการเจรจาว่าเป็นทักษะในการบรรลุผลลัพธ์แบบ Win-Win</li> <li>- การทำความเข้าใจความแตกต่างในสไตล์ทางสังคม</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: ระบุสไตล์ทางสังคมของตนเอง DISC</p> <p><b>2. ฝึกฝนกระบวนการสร้างข้อตกลง</b></p> <p>1) วิเคราะห์สถานการณ์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ร่วมกัน</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: "เป้าหมายของอีกฝ่ายคืออะไร ผลประโยชน์ร่วมกันคืออะไร"</p> <p>2) แผนเชิงกลยุทธ์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พิจารณาทางเลือกอื่น</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: "ทางเลือกอื่นที่น่าสนใจสำหรับทั้งสองฝ่ายคืออะไร"</p>
PM	<p>3) เข้าร่วมการอภิปรายเพื่อรวมผลประโยชน์ร่วมกัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เตรียมมาตรฐานที่เป็นวัตถุประสงค์</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: "รับฟังอีกฝ่ายหนึ่งในขณะที่นำเสนอมุมมองของคุณอย่างประสบความสำเร็จ"</p> <p><b>3. พัฒนาทักษะการเจรจา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เตรียม BATNA (ทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับข้อตกลงที่เจรจา)</li> <li>- พัฒนาทักษะการรวบรวมข้อมูล</li> </ul> <p><b>4. การเล่นเกมบทบาทสมมติขั้นสุดท้าย</b></p> <p>แบบฝึกหัด: การเล่นเกมบทบาทสมมติในการเจรจาอย่างครอบคลุม</p> <p>สรุป</p>

# Additional pre and post-training support (Adjustable)



- In order to increase the effectiveness of the seminars, we believe it is important to involve Trainees' boss.
- We can support communication between Boss and Trainee through (i) instructional Movie for Boss and (ii) preparation of comment sheets for subordinates.
- If you are interested in the details, please contact us for a separate meeting.
- All training programs detailed above will have an additional support fee (negotiable).