

ชื่อ:

เลขที่

สรุปยอดการเจรจา & การต่อรอง

- การเจรจาต่อรองช่วยให้ธุรกิจได้ผลประโยชน์และส่วนต่างผลกำไรจากซัพพลายเออร์
- การเจรจาต่อรองเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจในอนาคต
- ภาพรวมของการกำกับกรอบการเจรจาที่ดีนั้นเพื่อให้เกิดข้อตกลงที่ดีร่วมกันสำหรับทุกฝ่าย
- การเจรจาต่อรองเป็นหนึ่งในวิธีการปกป้องสิทธิบัตรของธุรกิจนั้น

ให้นักเรียนเปรียบเทียบความหมายลักษณะของการเจรจาและการต่อรอง

ข้อเปรียบเทียบ	การเจรจา (Negotiation)	การต่อรอง (Bargaining)
ความหมาย		
เป้าหมาย		
ประเด็นปัญหา		
บรรยากาศ		
ผลลัพธ์		

บุคคลลักษณะใดที่มักเจรจาสำเร็จเสมอ

โดยครูอุบล ตะสนก