



The Power  
of Speech Negotiator  
Make a Profit

# เจรจา แบบ นักการทูต พูดแล้ว มีกำไร

พิมพ์  
ครั้งที่  
**2**



อ.คณิต พูนพล

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ยุทธวิธี กลเม็ด เคล็ดลับการวางแผน

ห้องสมุดทเวศร์

การใช้สีหน้า ท่าทาง น้ำเสียง  
รพูดบรรลุผลสำเร็จ พูดอย่างไรให้ตรงจิตใจ  
ในท่วงทีลีลาที่มีสไตล์เป็นของตัวเอง



401017139

คำโบราณว่าไว้ว่า

ปากเป็นเอก เลขเป็นโท อักษรเป็นตรี

หมายถึงกาลเวลาพิสูจน์แล้วว่า

การพูดจาเป็นความสำคัญลำดับแรก

ในการมุ่งสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ในชีวิต

คนจำนวนมากคิดเป็น เขียนเป็น เรียนรู้เป็น

แต่พูดไม่ค่อยเป็น

หนังสือเล่มนี้ เน้น ความสำคัญตรงนี้

ทดลองอ่านดู สักบท สองบท

คุณจะมีใจ และเชื่อในบทพิสูจน์ของกาลเวลา

# สารบัญ

1. สู่เส้นทาง “นักเจรจา” 10
2. ความหมายของการเจรจาต่อรอง 20
3. ขั้นตอนเพื่อให้การเจรจาต่อรองบรรลุผล 26
4. เตรียมตัวให้พร้อม 33
5. สำรวจความต้องการของแต่ละฝ่าย 99
6. ส่งสัญญาณให้คู่สื่อนไหว 153
7. พิจารณาข้อเสนอ 157
8. แลกเปลี่ยนข้อตกลง 167

# สารบัญ

- |                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| 9. ปีศาจเจรจาหรือเสนอขาย            | 180 |
| 10. พุกปมให้กระเซม                  | 199 |
| 11. สร้างสัมพันธภาพให้ห้องเรียน     | 209 |
| 12. อำนวยการกับการรักช่วย           | 220 |
| 13. วางแผนยุทธวิธี                  | 247 |
| 14. เลือกใช้วิธีที่ถูกต้อง          | 255 |
| 15. ปัจจัยแห่งความสำเร็จสิบหกประการ | 276 |

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/bibitem?bibid=b00108466>



เจรจาแบบนักการทูต พูดแล้วมีกำไร / คณิต พูนผล.

คณิต พูนผล.

My list



Subject [การเจรจาต่อรอง.](#)

#### Details

Published	กรุงเทพฯ : บ็ุกส์แมคเกอร์, 2565.
Detail	280 หน้า ; 21 ซม.
ISBN	9786165783392

0 7 0

MARC

Export

Save

Share

สำหรับการศึกษาระดับปริญญาโทและปริญญาเอก