

HIGH STAKES

ฝึกฝนเทคนิคการเจรจาของ Harvard Negotiation Project Model โดยใช้หลักการของ Principled Negotiation (การเจรจาด้านพื้นฐานของหลักการ) แทนที่ใช้ Positional Bargaining (การเจรจาด้วยจุดยืน) ผ่านเกมกระดานลึกลับสัญชาติอเมริกา

ใน **High Stakes** ผู้เล่นจะสวมบทบาทนักลงทุนในโครงการก่อสร้างมูลค่ามหาศาลที่จะต้องชักชวนนักลงทุนรายอื่น ผู้รับเหมา หรือแม้กระทั่งผู้มีอิทธิพลอื่นๆ เข้ามาช่วยทำงานเพื่อให้โครงการที่เขาประมูลสำเร็จ ผู้เล่นจะต้องอาศัยการโน้มน้าวด้วยวาจาผลตอบแทน หรือแม้กระทั่งปัญหาคุณเพื่อหว่านล้อม ผู้เล่นคนอื่นให้ร่วมลงทุน ทุกรอบการเล่นผู้เล่นจะเห็นโอกาสหลายรูปแบบทั้งการสร้างพันธมิตร การหักหลังผู้อื่นหรือการตัดแข้งตัดขาผู้ที่ไม่ยอมชักชวนเราไปเจรจาด้วย เรียกได้ว่า **High Stakes** เป็นกิจกรรมที่จำลองเวทีการเจรจาที่ครบทุกมุมมองจริงๆ

เหมาะสำหรับฝึกฝนทักษะ : การเจรจาต่อรอง

เวลาที่ใช้ : 2-3 ชั่วโมง

-  whiteboardbkk.com
-  info@whiteboardbkk.com
-  [whiteboardbkk](https://www.facebook.com/whiteboardbkk)
-  +66 86 777 9647

 **Whiteboard**
Workshop Center

