

เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

Professional Negotiation in Sales

รุ่นถัดไป วันที่ 22 มิถุนายน 2566

09.00-16.00 น. โรงแรมเซนต์เจมส์

หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดึงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกหนีไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิผลสูงสุดนั่นเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แยบยลใช้ได้ผลในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้ออบรมสัมมนา

1. คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
   - การฟัง -
   - การอ่านคน
   - การถาม
   - การสร้างอำนาจ
2. การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)

- อะไรเขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
- อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้

3. จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของคู่เจรจา
4. 20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ

1.ยุทธวิธีเล่นลูกต่ำ
2.ยุทธวิธีเล่นลูกสูง
3.ยุทธวิธี Limited
4.ยุทธวิธี Urgent
5.ยุทธวิธีรอคอย
6.ยุทธวิธีแย่กับแย่กว่า
7.ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์
8.ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว
9.ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน
10.ยุทธวิธีรวมเหล่า
11.ยุทธวิธี 15 ค่ำ เดือน 3
12.ยุทธวิธี 15 ค่ำ เดือน 11
13.ยุทธวิธีสับขาหลอก
14.ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย
15.ยุทธวิธีอันธพาล
16.ยุทธวิธีให้และขอกลับ
17.ยุทธวิธีปลาตอด
18.ยุทธวิธีISO
19.ยุทธวิธีเผยความลับ
20.ยุทธวิธีมุ่งอนาคต

5. 3C : หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
   a. การควบคุมเกม Control
   b. การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
   c. การโน้มน้าวใจ Convince

6. ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ

1. A-B-C Techniques
2. Balanced sheet
3. Two choices to Close
5. Referral
6. The Next
7. Boomerang

4. Rush Hour 8. Pleasure or Pain

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิตและประกันภัย
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา

รูปแบบการฝึกอบรม

- Workshop กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- Role play กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่าง ๆ
- Case study กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า

• อัตราค่าลงทะเบียน/1ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,800	266	(114)	3,952
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
Pro สมัคร 3 ท่านๆ ละ	3,300	231	(99)	3,432

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟ็กซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง

2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 080-2545660
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
Fax. 02-9030080 ext.9330
www.ptstraining.in.th
Email info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

ต้องการจัดแบบ In-house Training ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา 086-6183752

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

รหัสไปรษณีย์_____TAX ID_____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR)_____โทรศัพท์ _____ต่อ_____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา_____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ _____
   E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____
   E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____
   E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____
   E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ .ศ.2548 เป็นต้นไป)