



## เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

### Professional Negotiation in Sales

วันที่ 27 ตุลาคม 2563

รุ่นถัดไป วันที่ 24 พฤศจิกายน 2563

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรม gold Orchid

#### หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดีงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิผลสูงสุดนั่นเอง

#### 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      | 11. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 3  |
| 2. ยุทธวิธีเล่นลูกสูง      | 12. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 11 |
| 3. ยุทธวิธี Limited        | 13. ยุทธวิธีสับขาหลอก       |
| 4. ยุทธวิธี Urgent         | 14. ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย  |
| 5. ยุทธวิธีรอกคอย          | 15. ยุทธวิธีอันธพาล         |
| 6. ยุทธวิธีแย่งกับแย่งกว่า | 16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ    |
| 7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์   | 17. ยุทธวิธีปลาทอด          |
| 8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว      | 18. ยุทธวิธี ISO            |
| 9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน     | 19. ยุทธวิธีเผยแพร่ความลับ  |
| 10. ยุทธวิธีรวมเหล่า       | 20. ยุทธวิธีมุ่งอนาคต       |

#### 5. 3C : หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น

- การควบคุมเกม Control
- การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
- การโน้มน้าวใจ Convince

#### 6. ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ

- |                     |             |
|---------------------|-------------|
| 1. A-B-C Techniques | 5. Referral |
| 2. Balanced sheet   | 6. The Next |

3. Two choices to Close                      7. Boomerang  
4. Rush Hour                                      8. Pleasure or Pain

วิทยากร                      อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

### ประสบการณ์ทำงาน

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

### รูปแบบการฝึกอบรม

- Workshop                      กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- Role play                      กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- Case study                      กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า

### อัตราค่าอบรม

ค่าอบรมท่านละ 3,800 บาท ไม่รวม VAT 7%  
Early Bird ชำระล่วงหน้า ค่าอบรมท่านละ 3,400 บาท  
สมัคร 3 ท่านๆละ 3,200 บาท

(รวมค่าวิทยากร เอกสารการอบรม อาหารกลางวัน อาหาร2มื้อ ชากาแฟ )

- นิติบุคคลหักภาษี ณ ที่จ่ายได้ 3%

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

### วิธีการชำระเงิน:

#### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
และแฟ้มชื่อบัญชี Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

**ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง**

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

Email [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto: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**

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

### เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

#### หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200%** ของค่าใช้จ่ายจริง

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