



หลักสูตร การเจรจาต่อรองการขายอย่างเขียน

วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอไรซ์ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล

ในการเจรจาปัจจุบันของการทำธุรกิจสิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญมากที่สุดคือผู้เจรจาจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดค่าว่าลงตัวเกิดการตัดสินใจซื้อ นักเจรจาที่ดีจะต้องอ่านใจผู้เจรจาเพราะการเจรจาที่ดีจะนำผู้เจรจาไปสู่การจบเจรจาได้อย่างลงตัว นั่นคือ ผลประโยชน์ที่ทั้งสองฝ่ายได้รับการที่นักเจรจาจะต้องเรียนรู้และวิเคราะห์ลูกค้าให้เป็นถือเป็นสิ่งสำคัญหากจะกล่าวว่าผู้เจรจาที่เก่งไม่เก่งต้องขึ้นอยู่กับขั้นตอนนี้ก็ว่าได้ จึงเป็นหน้าที่ของนักเจรจาที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาต่างๆ เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้เจรจายินยอมต่อข้อตกลงของเรา

หัวข้อการสัมมนา

กฎแห่งการเจรจาต่อรอง ที่นักเจรจาต้องรู้

- ก่อนเจรจาต่อรอง ขั้นตอนสำคัญที่นักเจรจาธุรกิจควรรู้
- ปัญหาที่เกิดขึ้นก่อนการเจรจา
- การทำความเข้าใจจุดต่อรองในการเจรจาเชิงธุรกิจ

💡พื้นฐานการเจรจาและแนวคิดในการต่อรอง

- องค์ประกอบภายนอกและภายในที่มีผลต่อการเจรจา
- หลักการเจรจาต่อรอง 3 ขั้นตอน

- การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ให้พร้อมก่อนการเจรจา
- 💡 **องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดบทสรุปแห่งการเจรจา**
 - เจรจาแบบ WIN –WIN ในโลกธุรกิจ
 - อ่านความต้องการของลูกค้าธุรกิจ
 - “แก้ปัญหาด้วยการเจรจาที่ตรงจุด” Paint Point and Touch Point
- 💡 **เทคนิคการเจรจาโน้มน้าวให้เกิดการคล้อยตาม**
 - เทคนิค 6 เทคนิคสร้างโอกาสปิดการขาย
 - เทคนิคการนำไปสู่การปิดการขายอย่างสมบูรณ์
- 😊 **สรุปการอบรม Q&A** 👍

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

รูปแบบการ**สัมมนาหลักสูตร**นี้มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

▪ **อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน**

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนากรณีชำระหน้างาน ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า	3,500	245	(105)	3,640

ใบประกาศจากสถาบันโพรเฟสชันแนล ทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล ทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟ้มเก็บ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล ทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หัก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

การเจรจาต่อรองการขายอย่างเขียน

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่า
สัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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