



## เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

### Professional Negotiation in Sales

รุ่นถัดไป วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2563

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรม Gold Orchid Bangkok

#### หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดีดุดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงสุดนั่นเอง

#### 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. ยุทธวิธีรอคอย           | 15. ยุทธวิธีอันธพาล         |
| 6. ยุทธวิธีแย่งกับแย่งกว่า | 16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ    |
| 7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียรติ  | 17. ยุทธวิธีปลาตอด          |
| 8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว      | 18. ยุทธวิธี ISO            |
| 9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน     | 19. ยุทธวิธีเผยความลับ      |
| 10. ยุทธวิธีรวมเหล่า       | 20. ยุทธวิธีมุ่งอนาคต       |

5. 3C : หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น

- a. การควบคุมเกม Control
- b. การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
- c. 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 เครือโฮสเทล

## รูปแบบการฝึกอบรม

- Workshop กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- Role play กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- Case study กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า
- **อัตราค่าอบรม**
- (รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม รวมอาหารกลางวัน-ชากาแฟ อาหารว่างและเครื่องดื่ม)

ค่าอบรมสัมมนา/วัน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม 1 ท่าน	3,800	266	114	3,952
Early Bird 5 วัน	3,400	238	102	3,536
Pro มา 3 ท่าน	3,200	228	96	3,328

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

## วิธีการชำระเงิน:

## 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน  
และแฟ้มชื่อบัญชี Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร  
**ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง**

## 2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (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](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**

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

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

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: \_\_\_\_\_

4. 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)**